



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Unand.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Unand.

# **PENGARUH SIKAP KEWIRAUSAHAAN TERHADAP PRESTASI USAHA (STUDI PADA UMKM DI SUMATERA BARAT)**

## **SKRIPSI**



**KHAIRINA  
06152004**

**JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ANDALAS  
PADANG  
2011**

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ANDALAS**

**LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI**

Dengan ini, Dekan Fakultas Ekonomi dan Pembimbing serta Penguji Skripsi menyatakan bahwa :

Nama : Khairina  
No. BP : 06 152 004  
Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S1)  
Jurusan : Manajemen  
Jalur : Pemasaran  
Judul Skripsi : Pengaruh Sikap Kewirausahaan terhadap  
Prestasi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah  
di Sumatera Barat

Telah diuji dan disetujui dalam seminar Jurusan Manajemen yang diadakan tanggal 27 Januari 2011 dan dinyatakan lulus sesuai dengan prosedur, ketentuan serta kelaziman yang berlaku.

Padang, Januari 2011

**Pembimbing**

Dra. Yanti, MM

NIP : 196312291988032001

**Mengetahui,**

**Dekan Fakultas Ekonomi**

**Ketua Jurusan**


Dr. H. Syafruddin Karimi, SE.MA

NIP : 195410091980121001

Dr. Harif Amali Rivai, SE, M.Si

NIP : 197102211997011001



	No. Alumni Universitas :	<b>Khairina</b>	No. Alumni Fakultas :
	a) Tempat / Tanggal Lahir : Padang/ 09 Oktober 1988 b) Nama Orang Tua : Darman BatuBara, Ernani Lubis c) Fakultas : Ekonomi d) Jurusan : Manajemen e) No.BP : 06152004 f) Tanggal Lulus : 27 Januari 2011 g) Predikat Lulus : Sangat Memuaskan h) IPK : 3.02 i) Lama Studi : 4 tahun 5 bulan j) Alamat Orang Tua : Jl. Gajah Mada no.24 Kec. Nanggalo, Padang 25143		

## PENGARUH SIKAP KEWIRAUSAHAAN TERHADAP PRESTASI USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH DI SUMATERA BARAT

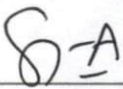
Skripsi S1 Oleh : *Khairina*  
Pembimbing : *Dra. Yanti, MM*

### ABSTRAK

Penelitian ini menerapkan analisis kuantitatif, untuk mengetahui sikap kewirausahaan terhadap prestasi usaha mikro, kecil, dan menengah di Sumatera Barat yang terdiri dari (1) sikap inovatif (2) sikap berani mengambil resiko (3) sikap proaktif. Data yang dipergunakan adalah data dari Koperindag Sumatera Barat tahun 2005. Analisis data menggunakan metode *Multiple Regresion* (Regresi linear berganda). Dari hasil uji yang dilakukan menunjukan secara *simultan* seluruh sikap kewirausahaan yang di uji berpengaruh dan signifikan terhadap prestasi usaha mikro, kecil dan menengah di Sumatera Barat. Secara *parsial* sikap kewirausahaan yang di uji berpengaruh dan signifikan terhadap prestasi usaha mikro, kecil dan menengah di Sumatera Barat. Penelitian ini memberikan implikasi pada usaha mikro, kecil dan menengah untuk dapat lebih menanamkan sikap kewirausahaan agar dapat meningkatkan prestasi usaha.

**Keywords:** sikap kewirausahaan, prestasi usaha.

Skripsi ini telah dipertahankan di depan sidang penguji dan dinyatakan lulus pada tanggal 27 Januari 2011. Abstrak ini telah disetujui oleh pembimbing dan penguji :

Tanda Tangan	1	2	3
			
Nama Terang	Dra. Yanti, MM	Suziana, SE. MM	Donard Games, SE. M.bus (Adv)

Mengetahui,  
Ketua Jurusan Manajemen

Dr. Harif Amali Rivai, SE, M.Si  
Nip. 197102211997011001

\_\_\_\_\_  
Tanda Tangan

Alumnus telah mendaftar ke Fakultas / Universitas dan mendapat Nomor Alumnus :

	Petugas Fakultas / Universitas	
No. Alumni Fakultas :	Nama	Tanda Tangan
No. Alumni Universitas :	Nama	Tanda Tangan

## بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan segala kerendahan hati,  
Karya yang sederhana ini aku persembahkan untuk Dzat yang telah membuat aku ada  
Sehingga ruh ini jadi lebih bermakna...

### Adalah Ayahanda Tercinta,

Seseorang yang selalu memberikan semangat dan dorongan. Ayah yang  
menorehkan semangat dalam menjadi seorang Khairina...

### Adalah Mama Tersayang,

Seseorang yang sangat tegar meski beribu terpaan yang datang,  
Mama yang mengajarkan arti kehidupan, mama yang mengajarkan arti perjuangan,  
& Mama yang mengajarkan arti keindahan dibalik kepahitan hidup..  
Mama yang selalu ada disaat air mata kesedihan tak terbendung lagi,  
Mama yang selalu memberikan pelukan hangatnya disaat kegundahan menyelimuti.  
Sehingga membuat INa jadi berarti,, Membuatku INa bisa seperti saat ini,  
Mama... tak kan ada hal yang bisa membalaskan jasa mu...

### Adalah Kekasih Terbaik,

Bagian dari nafas kehidupan ini.. Tiang utama dalam pencapaian cita-cita INa..  
Ayh... adalah kekasih hati pelipur lara terbaik di dunia ini.  
Kekasih hati yang slalu memberikan semangat disaat semuanya sulit,  
Kekasih hati yang terbaik diantara yang terbaik,  
Tanpa Ayh... kehidupan INa tak kan bermakna,,  
Terima kasih Ayh,, yang telah menemani perjalanan Impian INa ...  
Suatu anugrah yang tak henti-hentinya INa syukuri adalah menjadi kekasih Ayh...



### *Adalah orang-orang Terbaik*

Bagian dari denyut nadi ini : Kakak q Epi, Adek q Fitri, Farhan, dan Nabila, mesti kK bukanlah kK yang terbaik, tapi ingatalah satu hal ini "kK sangat menyayangi kalian", kK ingin kalian selalu jadi yang Terbaik, dibanggakan, & dikagumi, sehingga membuat kK terlalu keras dalam mengajarkan arti kehidupan kepada kalian... mfk kK...

### *Adalah sahabat-sahabatku,*

Orang yang selalu hadir dalam suka & duka : yhochy Bawee, Oshyn Unique, Yoan, Lisa Angel, dan Cipa... Thanks for being my friend, to give your shoulder and hand, to be with me when up and down... Terima kasih kalian telah hadir meneuguikan perjuangan dalam menempuh pendidikan INa... Tanpa kalian iNa belum tentu bisa seperti saat ini. ~ ^ ~

Untuk mereka, yang bersamanya kalian di Manajemen menjadi menyenangkan & semua teman-teman seperjuangan A'06 yang selalu mengingatkan untuk tetap semangat..

*Terima kasih.*

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirabbil'alamin, puji dan syukur penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT, barmat rahmat dan karunia-Nyalah sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Salawat beserta salam penulis sampaikan kepada junjungan alam pembaharu dalam perkembangan dan ilmu pengetahuan Nabi Besar Muhammad SAW yang telah membawa umatnya dari zaman yang tidak berilmu pengetahuan kepada zaman yang berilmu pengetahuan seperti saat ini.

Untuk memenuhi salah satu prasyarat meraih gelar sarjana ekonomi, maka penulis berkewajiban untuk membuat suatu karya ilmiah berupa skripsi. Adapun judul skripsi yang penulis angkat adalah “ **Pengaruh Sikap Kewirausahaan terhadap Prestasi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Sumatera Barat**”.

Dalam proses penulisan ini penulis menyadari terdapatnya banyak kelemahan, sehingga tidak terlepas dari bantuan dan dorongan dari berbagai pihak baik moril maupun materiil. Dengan selesainya skripsi ini penulis ingin mengucapkan terima kasih tak terhingga kepada:

1. Allah SWT yang memberikan anugrah-Nya setelah memberikan hidayah-Nya hingga penulis mampu menyelesaikan penelitian ini. Ucapan Alhamdulillah atas semua karunia yang penulis terima hingga hari ini.
2. Nabi Muhammad SAW, sebagai junjungkanku, suri tauladan umat manusia dan pembawa agama yang diridhoi Allah SWT.
3. Ibu Dra. Yanti, MM selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk penulis dalam memberikan petunjuk dan pengarahan sehingga terselesaikan juga skripsi ini.
4. Bapak Dr. Harif Amali Rivai, SE. M.Si sebagai Ketua Jurusan Manajemen.
5. Ibu Suziana, SE. MM dan Bapak Donard Games, SE. M. bus (Adv) sebagai dosen penguji yang telah banyak memberikan masukan atas lancarnya penyelesaian skripsi ini.
6. Penghargaan serta ucapan terima kasih yang tak terhingga penulis ucapkan kepada orang tua penulis tercinta Ayahanda Darman BatuBara serta Ibunda tercinta Ermani Lubis yang



tidak pernah lelah memberikan dorongan, motivasi serta do'a kepada penulis sehingga skripsi ini dapat penulis selesaikan. Kakakku Yulvia, SH dan adikku Fitri Rahmadani, Muhammad Farhan, dan Nabila Azzahra yang telah memberikan semangat kepada penulis yang pada akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

7. *My Soulmate, Andre Arman, Makasih y And buat semua perhatiaanya. Sabarnya ngadepin Nha yang moodnya selalu berubah sejalan dengan perubahan jarum jam. Makasih juga buat cambukkan semangatnya.*
8. *Kepada Sahabatku Yhochy Bawel, Oshyn Unique, Lisa Angel, Yoan, dan Cipa. Dah bikin hari-hari Gw di campus lebih berwarna bahkan ngalahin warna pelangi. Thankz guyz kalian semua dah jadi motivasi buat Gw.*
9. Kepada teman-teman penulis A'06 Jurusan Manajemen Universitas Andalas yang memberikan dorongan dan motivasi kepada penulis dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.
10. Dan semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dikatan sempurna, baik dalam kata-kata maupun dalam pembahasannya disebabkan keterbatasan pengetahuan, pengalaman serta kemampuan penulis. Namun demikian penulis sangat mengharapkan adanya saran dan kritik yang membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Akhir kata kepada Allah SWT jualah penulis memohon dan bersujud syukur semoga apa yang telah penulis lakukan bisa memberikan manfaat bagi penulis sendiri dan setiap pembaca, terutama sekali bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi.

**Padang, Februari 2011**

**Penulis**

**KHAIRINA**

## DAFTAR ISI

<b>DAFTAR TABEL</b>	vii
<b>DAFTAR GAMBAR</b>	viii
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b>	ix
 <b>BAB I    PENDAHULUAN</b>	
1.1.    Latar Belakang Masalah	1
1.2.    Rumusan Masalah	5
1.3.    Tujuan Penelitian	6
1.4.    Manfaat Penelitian	6
1.5.    Ruang Lingkup	6
1.6.    Sistematika Penulisan	7
 <b>BAB II   LANDASAN TEORI</b>	
2.1    Kewirausahaan	
2.1.1 Pengertian Kewirausahaan	9
2.1.2 Karakteristik dan Ciri Watak Kewirausahaan	
2.1.2.1 Karakteristik Kewirausahaan	11
2.1.2.2 Ciri – Ciri Kewirausahaan	22
2.2    Prestasi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah	
2.2.1 Pengertian Prestasi Usaha	23
2.2.2 Pengukuran Prestasi Usaha	24
2.3    Penelitian Terdahulu	29
2.4    Kerangka Pemikiran	30
2.5    Hipotesis	30
 <b>BAB III   METODE PENELITIAN</b>	
3.1    Desain Penelitian	31
3.2    Populasi dan Sampel	
3.2.1 Populasi	31



3.2.2	Sampel	32
3.3	Tekhnik Pengambilan Sampel	33
3.4	Data yang Digunakan	
3.4.1	Data Primer	33
3.4.2	Data Sekunder	34
3.5	Tekhnik Pengumpulan Data	34
3.6	Variabel Penelitian	34
3.7	Instrument Penelitian	36
3.8	Metode Analisis Data	
3.8.1	Uji Validitas ( <i>Test of Validitas</i> )	36
3.8.2	Uji Reliabilitas ( <i>Test of Reliabilitas</i> )	37
3.8.3	Analisis Deskriptif	37
3.8.4	Analisis Statistik	
3.8.4.1.	Uji Asumsi Klasik	38
3.8.4.2.	Analisis Regresi Linear Berganda	39
3.8.5	Pengujian Hipotesis	40

#### **BAB IV GAMBARAN UMUM USAHA MIKRO, KECIL MENENGAH**

4.1	Pengertian Usaha Kecil	42
4.2	Pengertian Usaha Mikro	44
4.3	Karakteristik Usaha Mikro, Kecil dan Menengah	45
4.4	Prospek, Kekuatan, dan Kelemahan UMKM	45
4.5	Klasifikasifikasi dan Tipe UMKM di Sumatera Barat	48

#### **BAB V PEMBAHASAN**

5.1	Analisis Deskriptif	51
5.2	Gambaran Umum Jawaban Responden	55
5.3	Analisis Data	
5.3.1	Uji Validitas	60
5.3.2	Uji Reliabilitas	62
5.3.3	Hasil Analisis Statistik	
5.3.3.1	Uji Asumsi Klasik	63

5.3.3.2 Analisis Regresi Linear Berganda	65
5.3.3.3 Uji R dan R <sup>2</sup>	66
5.3.4. Pengujian hipotesis	69
5.4 Implikasi Penelitian	77

## **BAB VI PENUTUP**

6.1 Kesimpulan	79
6.2. Keterbatasan Penelitian	80
6.3 Saran	81

## **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN**

Lampiran 1 : Kuesioner Penelitian

Lampiran 2 : Hasil Kuesioner

Lampiran 3 : Hasil Output SPSS 15.0 *for windows*



## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Jumlah UMKM di Sumatera Barat Tahun 2005 (Unit)	3
Tabel 2.1	Ciri – Ciri dan Watak Wirausaha	23
Tabel 2.2	Penelitian Terdahulu	29
Tabel 3.1	Jumlah UMKM di Sumatera Barat Tahun 2005	32
Tabel 3.2	Dasar Pembagian Sampel UMKM di Sumatera Barat	33
Tabel 3.3	Operasionalisasi Variabel Penelitian	35
Tabel 4.1	Klasifikasi dan Tipe UMKM di Sumatera Barat Tahun 2005 (unit)	48
Tabel 5.1	Responden Berdasarkan Umur Responden	51
Tabel 5.2	Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	52
Tabel 5.3	Responden Berdasarkan Pendidikan	52
Tabel 5.4	Responden Berdasarkan Pendapatan	53
Tabel 5.5	Responden Berdasarkan Alasan Berwirausaha	53
Tabel 5.6	Responden Berdasarkan Umur UMKM	54
Tabel 5.7	Responden Klasifikasi dan Tipe UMKM	54
Tabel 5.8	Gambaran Umum Responden Mengenai Sikap Inovatif	55
Tabel 5.9	Gambaran Umum Responden Mengenai Sikap Berani Mengambil Resiko	57
Tabel 5.10	Gambaran Umum Responden Mengenai Sikap proaktif	58
Tabel 5.11	Gambaran Umum Responden Mengenai Prestasi Usaha	59
Tabel 5.12	Hasil Rangkuman Uji Validitas	61
Tabel 5.13	Hasil Uji Reliabilitas	62
Tabel 5.14	Hasil Uji Multikolinearitas	63
Tabel 5.15	Hasil Pengujian <i>Durbin Watson</i> dengan <i>Predictors (Constant)</i>	63
Tabel 5.16	Rangkuman Hasil Analisis Regresi Berganda	65
Tabel 5.17	Hasil Uji R dan Uji $R^2$	67
Tabel 5.18	Hasil Analisa Uji T	69
Tabel 5.19	Hasil Analisa Uji F	76

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Grafik Distribusi Penyebaran Perusahaan Tahun 2006	2
Gambar 2.1 Kerangka Konseptual	30
Gambar 5.1 Hasil Uji Heterokedastisitas	64



## BAB 1

### PENDAHULUAN

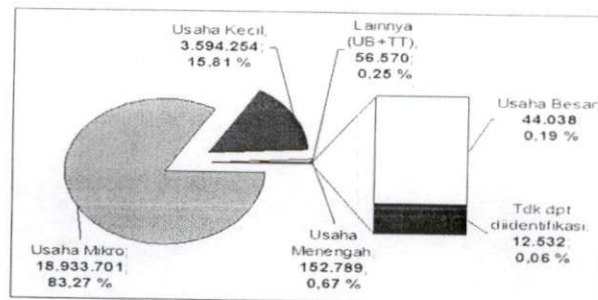
#### 1.1. Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu bagian terpenting dari perekonomian suatu negara, tidak terkecuali Indonesia. Ketika krisis ekonomi terjadi di Indonesia beberapa tahun lalu, UMKM terbukti memiliki daya tahan dan mampu menjadi penyangga perekonomian bangsa. Salah satu alasan mengapa UMKM memiliki ketahanan dalam menghadapi krisis adalah karena struktur modal dari UMKM sekitar 73% berasal dari dana sendiri, 4% (Bank Swasta), 11% (Bank pemerintah) dan 3% (pemasok) (Limberg, 1999).

Secara umum UMKM adalah sebagai penyedia lapangan kerja, pemerataan pendapatan melalui kesempatan berusaha, pengembangan daerah pedesaan, menyeimbangkan pembangunan antar daerah, meningkatkan investasi, dan mengembangkan jiwa kewirausahaan (Tambunan, 2000).

Laporan hasil penelitian oleh *World Bank* (2006), menunjukkan 99% perusahaan negara berkembang di seluruh dunia, dengan pekerja kurang dari 50 orang adalah usaha mikro, kecil dan menengah. Kategori usaha di sektor ini juga merupakan kesempatan kerja yang paling realistis bagi orang miskin. Gambaran distribusi penyebaran perusahaan menurut Sensus Ekonomi Tahun 2006 (BPS, 2006) terlihat sebagai berikut:

**Gambar 1.1**  
**Grafik Distribusi Penyebaran Perusahaan**  
**Tahun 2006**



*Sumber : BPS Statistik Indonesia 2006*

Grafik pie-chart memberikan gambaran dan penjelasan lebih detail mengenai penyebaran usaha di Indonesia. Terlihat bahwa UMKM mendominasi sebesar 99,75%, dan hanya 0,19% merupakan usaha skala besar. Dominasi skala usaha mikro sebesar 83,27% atau sebanyak 18,933 juta usaha dan 15,81% usaha kecil.

Ini jelas memberi gambaran bahwa UMKM di Indonesia sangat penting, dan kebijakan yang menyentuh kepadanya harus sistematis dan jelas. Persoalannya adalah bagaimana menciptakan agar UMKM terus bergerak menuju skala meningkat di atasnya, dari mikro menjadi kecil, dari yang kecil menuju usaha menengah, dan dari usaha-usaha strata menengah berkembang menjadi usaha besar.

Dari data Biro Pusat Statistik (BPS) dan Kementrian Koperasi dan PKM kontribusi UMKM pada tahun 2006 total nilai Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia mencapai Rp. 3.957,4 triliun, dari jumlah tersebut UMKM memberikan kontribusi sebesar Rp. 2.212,3 triliun atau 53,6% dari total PDB Indonesia. Jumlah populasi UMKM Indonesia pada tahun 2006 mencapai 49,8 juta unit

usaha terhadap total unit usaha di Indonesia, sementara jumlah tenaga kerjanya mencapai 91,8% juta orang atau 97,3% terhadap seluruh tenaga kerja Indonesia.

Dilihat dari kemampuan UMKM dalam memberikan kontribusi terhadap PDB Nasional cukup besar dan mampu menyerap banyak tenaga kerja, membuat UMKM mempunyai peran yang sangat penting dalam memajukan perekonomian Nasional khususnya sektor riil.

Berdasarkan survei terbaru the Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited (HSBC) yang melibatkan 30 pebisnis skala kecil menengah, sekitar 77% responden berencana mempertahankan posisi, dan 15% berencana menambah tenaga kerja. Survei oleh HSBC berjudul Emerging Markets Small Business Confidence Monitor menunjukkan 92% UMKM di Indonesia berpandangan positif dalam hal penambahan tenaga kerja pada tahun ini (Bisnis Indonesia).

Begitu pula dengan perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Sumatera Barat, data yang didapat dari Dinas Koperindag Padang terdapat 1216 UMKM yang tersebar di Sumatera Barat. Jumlah UMKM di Sumatera Barat tahun 2005 dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

**Tabel 1.1. Jumlah UMKM di Sumatera Barat  
Tahun 2005 (Unit)**

No	Daerah	Jumlah UMKM
1	Bukittinggi	370
2	Pariaman	275
3	Payakumbuh	130
4	Solok	110
5	Padang	52
6	Dharmasraya	28
7	Pasaman	52
8	Painan	74
9	Sijunjung	95
10	Mentawai	30
	<b>Total</b>	<b>1216</b>

*Sumber Data : Company Profile 33 Sentra UMKM*



Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa total UMKM di Sumatera Barat pada tahun 2005 tercatat sebanyak 1216 UMKM. Bila diperhatikan penyebaran UMKM di Sumatera Barat masih belum merata dan tidak berkembang sebagaimana yang diharapkan. Ini disebabkan karena banyaknya keterbatasan yang dimiliki oleh pengusaha mikro, kecil dan menengah dalam mengembangkan usahanya.

Keterbatasan yang harus ditanggulangi ini dapat berupa lemahnya jiwa wirausaha, kurangnya modal untuk menjalankan usaha, rendahnya kualitas sumber daya manusia baik dilihat dari tingkat pendidikan formal maupun ditinjau dari kemampuan untuk melihat peluang bisnis, pembangunan sumber daya manusia belum menunjukkan hasil yang menggembirakan, tingkat produktifitas rendah, kurangnya pengalaman dan lain-lain (Suryana, 2003).

Untuk mengatasi berbagai permasalahan yang terjadi adalah membangun cara berfikir positif (*mindset*) pada diri seorang wirausaha. Kasali (2002) mengatakan bahwa untuk membangun kewirausahaan yang terpenting adalah cara berfikir positif (*mindset*). Wirausaha harus memiliki sikap percaya diri karena akan selalu berhadapan dengan ketidakpastian, sindroma formalitas, dan kegagalan yang terjadi. Hal ini menunjukkan bahwa kelemahan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) terletak pada sikap berwirausaha dan kemampuan berusaha. Artinya, rendahnya kinerja usaha mikro, kecil dan menengah disebabkan oleh tidak adanya nilai – nilai positif yang dimiliki serta rendahnya kemampuan berusaha.

Hal ini didukung oleh penelitian Matsuno, Mentzer dan Ozsomer (2002) yang menjelaskan bahwa kinerja usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM)

tergantung pada faktor sikap *entrepreneur* dan kemampuan mengelola usaha. Lebih lanjut dijelaskan oleh Matsuno dkk (2002) kemampuan berusaha antara lain memperhatikan faktor kemampuan berusaha dalam mendapatkan, menciptakan barang dan jasa yang sesuai dengan kebutuhan konsumen.

Sikap yang dimiliki oleh wirausaha sangat menentukan keberhasilan (prestasi) atau kegagalan dalam usaha yang dijalankan. Menurut Kotey dan Meredith (1997) perusahaan yang memiliki manajer dengan inovatif yang tinggi akan memiliki prestasi yang tinggi. Prestasi usaha dikonsepsikan sebagai perubahan volume penjualan dan keuntungan yang dimiliki oleh perusahaan (Dawes, 1999).

Salah satu faktor penentu dari keberhasilan seorang wirausaha adalah karakter yang dimiliki. Menurut Kotey dan Meredith (1997) faktor yang sering dikatakan menunjang peningkatan prestasi yaitu sifat dan karakteristik dari wirausaha itu sendiri.

Karena penulis tertarik dengan masalah yang dihadapi tersebut, maka penulis akan memberi judul skripsi ini **"Pengaruh Sikap Kewirausahaan terhadap Prestasi Usaha (Studi pada: Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Sumatera Barat).**

## **1.2. Rumusan Masalah**

Dari uraian latar belakang masalah diatas, maka diperoleh rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apakah sikap kewirausahaan (sikap inovatif, sikap berani mengambil resiko, dan sikap proaktif) berpengaruh terhadap prestasi usaha.

2. Variabel sikap kewirausahaan manakah yang paling dominan mempengaruhi prestasi usaha.

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh sikap kewirausahaan (sikap inovatif, sikap berani mengambil resiko, dan sikap proaktif) terhadap prestasi usaha.
2. Untuk mengetahui variabel sikap kewirausahaan manakah yang paling dominan mempengaruhi prestasi usaha.

### **1.4. Manfaat Penelitian**

1. Dapat memberikan manfaat dalam hal pengembangan ilmu ekonomi, melalui pendekatan dan metode – metode yang digunakan terutama sikap kewirausahaan dan prestasi usaha.
2. Dapat membantu pihak usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam memperhatikan bagaimana meningkatkan sikap kewirausahaan dan prestasi usaha.
3. Sebagai tambahan pengetahuan, pengalaman, dan kemampuan peneliti dalam melakukan penelitian.

### **1.5. Ruang Lingkup Penelitian**

Untuk mencegah terjadinya perluasan pembahasan dan kerancuan pembahasan, maka penulis membatasi permasalahan yang akan dibahas hanya untuk meneliti bagaimana pengaruh sikap kewirausahaan (sikap inovatif, sikap berani mengambil resiko, dan sikap proaktif) terhadap prestasi usaha. Penelitian ini dilakukan di Sumatera Barat, dengan objek penelitian adalah usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang terdapat di Kota Bukittinggi, Pariaman, Payakumbuh, dan Solok.



## 1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam penelitian ini terdiri dari 6 bab yang saling berkaitan, bab-bab tersebut terdiri dari:

### BAB I PENDAHULUAN

Bab ini membahas mengenai masalah yang melatarbelakangi penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, ruang lingkup penelitian, dan sistematika penulisan.

### BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini merupakan landasan teori yang membahas teori yang relevan dengan penelitian yang akan dilakukan.

### BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan metodologi penelitian yang membahas mengenai tahapan-tahapan diantaranya desain penelitian, populasi dan sampel, teknik pengambilan sampel, data yang digunakan, teknik pengumpulan data, variabel penelitian, instrument penelitian, metode analisis data yang membantu dalam penelitian ini.

### BAB IV GAMBARAN UMUM UMKM DI SUMATERA BARAT

Bab ini menjelaskan gambaran umum Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yang membahas mengenai pengertian Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, karakteristik Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, Prospek, kekuatan dan kelemahan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, klasifikasi dan jenis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Sumatera Barat.

## BAB V PEMBAHASAN

Bab yang menguraikan hasil analisis data, pembahasan dan implikasinya terhadap perusahaan.

## BAB VI PENUTUP

Merupakan bab terakhir yang berisi tentang kesimpulan, batasan penelitian dan saran.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### 2.1. Kewirausahaan

##### 2.1.1. Pengertian Kewirausahaan

Walaupun sampai sekarang belum ada terminologi yang persis sama tentang kewirausahaan (*enterepreneurship*), akan tetapi pada umumnya sama yaitu merujuk pada sifat, watak, dan ciri – ciri yang melekat pada seseorang yang mempunyai kemauan keras untuk mewujudkan gagasan inovatif kedalam dunia usaha yang nyata dan dapat mengembangkannya dengan tangguh. Bahkan *enterepreneurship* secara sederhana juga diartikan sebagai prinsip atau kemampuan wirausaha (Meredith, 1997).

Menurut Zimmerer (1996) kewirausahaan adalah penerapan kreatifitas dan inovasi untuk memecahkan masalah dan upaya untuk memanfaatkan peluang yang ada setiap hari. Kewirausahaan merupakan gabungan dari kreatifitas, inovasi, dan keberanian menghadapi resiko yang dilakukan dengan kerja keras untuk membentuk dan memelihara usaha baru.

Kewirausahaan meliputi proses yang dinamis sehingga dengan demikian timbul pengertian baru dalam kewirausahaan yakni sebuah proses mengkreasikan dengan menambahkan nilai sesuatu yang dicapai melalui usaha keras dan waktu yang tepat dengan memperkirakan dana pendukung, fisik, dan resiko sosial, dan akan menerima reward yang berupa keuangan dan kepuasan serta kemandirian personal (Ribhan, 2007).

Melalui pengertian tersebut, terdapat empat hal yang dimiliki oleh seorang wirausahawan yaitu:



1. Proses berkreasi yakni mengkreasikan sesuatu yang baru dengan menambahkan nilainya. Pertambahan nilai ini tidak hanya diakui oleh wirausahawan semata namun juga audiens yang akan menggunakan hasil kreasi tersebut.
2. Komitmen yang tinggi terhadap penggunaan waktu dan usaha yang diberikan.
3. Semakin besar fokus dan perhatian yang diberikan dalam usaha ini maka akan mendukung proses kreasi yang akan timbul dalam kewirausahaan.
4. Memperoleh reward. Dalam hal ini yang terpenting adalah independensi atau kebebasan yang diikuti dengan kepuasan pribadi. Sedangkan reward berupa uang biasanya dianggap sebagai suatu bentuk derajat kesuksesan usaha.

Menurut Suryana (2003) ada 6 hakekat penting kewirausahaan sebagai berikut:

1. Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diwujudkan dalam perilaku yang dijadikan dasar sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat, kiat, proses, dan hasil bisnis (Acmad Sanusi, 1994).
2. Kewirausahaan adalah suatu kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*ability to create the new and different*) (Drucker, 1959).
3. Kewirausahaan adalah suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan (Zimmerer, 1996).
4. Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diperlukan untuk memulai suatu usaha (*start-up phase*) dan perkembangan usaha (*venture growth*)

(Soeharto Prawiro, 1997).

5. Kewirausahaan adalah suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru (*creative*), dan sesuatu yang berbeda (*inovative*) yang bermanfaat memberi nilai lebih.
6. Kewirausahaan adalah usaha menciptakan nilai tambah dengan jalan mengkombinasikan sumber-sumber melalui cara-cara baru dan berbeda untuk memenangkan persaingan. Nilai tambah tersebut dapat diciptakan dengan cara mengembangkan teknologi baru, menemukan pengetahuan baru, menemukan cara baru untuk menghasilkan barang dan jasa yang baru yang lebih efisien.

Berdasarkan keenam konsep diatas, secara ringkas kewirausahaan dapat didefinisikan sebagai sesuatu kemampuan kreatif dan inovatif (*create new and different*) yang dijadikan sebagai kiat, dasar, sumber daya, proses dan perjuangan untuk menciptakan nilai tambah barang dan jasa yang dilakukan dengan keberanian untuk menghadapi resiko.

### **2.1.2. Karakteristik dan Ciri Watak Kewirausahaan**

#### **2.1.2.1. Karakteristik Kewirausahaan**

Pemilik usaha kecil menjadi pemilik sekaligus dari usaha mikro dan kecil. Untuk menjalankan usaha mereka harus memiliki sifat – sifat yang mampu menghadapi lingkungan bisnis yang dinamis. Menurut Hasyim (2000), Ainuddin dan Sa'odah (2001) karakteristik kewirausahaan yang berhasil adalah sebagai berikut:

## 1. Inovatif

Inovasi adalah pemikiran atau melakukan sesuatu yang baru yang menambahkan nilai atau manfaat. Perusahaan yang dipimpin oleh seorang pemimpin yang inovatif akan memiliki prestasi yang tinggi (Kotey dan Meredith, 1997).

Inovasi juga didefinisikan sebagai penerapan yang berhasil dari gagasan kreatif perusahaan. Kreativitas adalah kemampuan mengembangkan ide – ide dan menemukan cara – cara baru dalam memecahkan persoalan dan menghadapi peluang (Zimmerer, 1996).

Kreativitas akan muncul apabila seorang wirausaha melihat sesuatu yang telah dianggap lama dan berfikir sesuatu yang baru dan berbeda. Sesuatu yang baru dan berbeda yang diciptakan melalui proses berfikir kreatif dan bertindak inovatif merupakan nilai tambah yang akan menjadi keunggulan.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa kreativitas mengandung pengertian:

- Penciptaan atas sesuatu yang awalnya tidak ada.
- Hasil kerja sama masa kini untuk memperbaiki masa lalu dengan cara yang baru.
- Menggantikan sesuatu dengan sesuatu yang lebih sederhana dan lebih baik.

Wirausaha yang inovatif adalah orang yang kreatif dan yakin akan cara – cara yang baru yang lebih baik (Yuyun, 1994) dalam Sari (2008). Ciri – cirinya adalah tidak pernah puas dengan cara – cara yang dilakukan saat ini meskipun



cara tersebut cukup baik, selalu menggunakan imajinasi dalam pekerjaannya, dan selalu ingin tampil beda dan selalu memanfaatkan perbedaan.

Kemampuan inovasi berhubungan dengan persepsi dan aktivitas terhadap aktivitas – aktivitas bisnis yang baru dan unik. Kemampuan berinovasi adalah titik penting kewirausahaan dan esensi dari karakteristik kewirausahaan. Beberapa hasil penelitian dan literatur kewirausahaan menunjukkan bahwa orientasi kewirausahaan menunjukkan bahwa orientasi kewirausahaan lebih signifikan mempunyai kemampuan inovasi daripada yang tidak memiliki kemampuan dalam kewirausahaan (Koh,1997:9).

Wahyono (2002:28-29) menjelaskan bahwa inovasi yang berkelanjutan dalam suatu perusahaan merupakan kebutuhan dasar yang pada gilirannya akan mengarah kepada terciptanya keunggulan kompetitif. Secara konvensional, istilah inovasi dapat dikatakan sebagai terobosan yang berkaitan dengan produk – produk baru. Namun seiring dengan perkembangan yang terjadi, pengertian inovasi juga mencakup penerapan gagasan atau proses baru.

Inovasi juga dipandang sebagai mekanisme perusahaan dalam beradaptasi dengan lingkungan yang dinamis. Perubahan – perubahan yang terjadi dalam lingkungan bisnis telah memaksa perusahaan untuk mampu menciptakan pemikiran – pemikiran baru, gagasan – gagasan baru, dan menawarkan produk inovatif. Dengan demikian inovasi semakin memiliki arti penting bukan saja sebagai suatu alat untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan melainkan juga untuk keunggulan dalam bersaing.

Tahap-tahap inovasi di pengaruhi oleh beberapa faktor antara lain:

a. Motif berprestasi

Menurut Gede Anggan Suhandi dalam Suryana (2003 : 32) Motif berprestasi ialah suatu nilai sosial yang menekankan pada hasrat untuk mencapai yang terbaik guna mencapai kepuasan secara pribadi.

Dorongan untuk selalu berprestasi tinggi harus ada dalam diri seorang wirausaha, karena dapat membentuk mental yang ada pada diri mereka untuk selalu lebih unggul dan mengerjakan segala sesuatu melebihi standar yang ada. Nilai prestasi merupakan hal yang justru membedakan antara hasil karyanya sebagai seorang wirausaha dengan orang lain yang tidak memiliki jiwa wira usaha.

Wirausaha yang memiliki motif berprestasi tinggi pada umumnya memiliki ciri-ciri sebagai berikut :

- Ingin mengatasi sendiri kesulitan dan persoalan yang timbul pada dirinya.
- Selalu memerlukan umpan balik yang segera untuk melihat keberhasilan dan kegagalan.
- Memiliki tanggung jawab personal yang tinggi.
- Berani menghadapi resiko dengan penuh perhitungan.
- Menyukai dan melihat tantangan secara seimbang.

b. Berkomitmen.

Seorang wirausaha harus memiliki komitmen dan tekad yang bulat untuk mencurahkan semua perhatian terhadap usaha. Sikap yang setengah

hati mengakibatkan besarnya kemungkinan untuk gagal dalam berwirausaha.

c. Memanfaatkan peluang.

Untuk memperoleh peluang wirausaha harus memiliki berbagai kemampuan dan pengetahuan seperti kemampuan menghasilkan produk atau jasa, menghasilkan nilai tambah, dan mengembangkan organisasi baru.

Seorang wirausaha tidak akan berhasil apabila tidak memiliki pengetahuan, kemampuan dan kemauan. Untuk menjadi wirausaha yang sukses harus memiliki kompetensi dalam menghadapi resiko dan tantangan.

Michael Harris (2000) "wirausaha yang sukses pada umumnya memiliki kompetensi, yaitu yang memiliki ilmu pengetahuan, keterampilan, dan kualitas individual yang meliputi sikap, motivasi, nilai-nilai pribadi, serta tingkah laku yang diperlukan untuk melaksanakan pekerjaan.

Semakin tinggi kemampuan seorang wirausaha dalam mengerjakan berbagai pekerjaan sekaligus, maka semakin besar pula kemungkinan untuk mengolah peluang menjadi sumber daya produktif.

## **2. Berani Mengambil Resiko**

Kemauan dan kemampuan untuk mengambil resiko merupakan salah satu nilai utama dalam kewirausahaan. Sikap menyukai resiko menggambarkan kecenderungan untuk mengambil tindakan yang menantang, sikap ini juga



berkaitan dengan komitmen untuk mengeluarkan sumber daya yang lebih besar untuk mendapatkan pengembalian yang sesuai (Lydiawati, 2007).

Resiko yang diambil oleh wirausaha di dalam memulai dan atau menjalankan usahanya berbeda – beda. Misalnya resiko berinvestasi uang miliknya, meninggalkan pekerjaan, dan mempertaruhkan karirnya. Tantangan dan waktu yang dibutuhkan untuk memulai dan menjalankan usahanya juga mendatangkan resiko bagi keluarganya (Ribhan, 2007).

Menurut Angelita S. Bajaro, “seorang wirausaha yang berani menanggung resiko adalah orang yang selalu ingin jadi pemenang dan memenangkan dengan cara yang baik” (Wirasasmita, 1994) dalam (Suryana, 2003 : 21).

Wirausaha adalah orang yang lebih menyukai usaha-usaha yang lebih menantang untuk lebih mencapai kesuksesan atau kegagalan daripada usaha yang kurang menantang. Wirausaha kurang menyukai resiko yang terlalu rendah atau terlalu tinggi. Oleh sebab itu wirausaha menghindari suatu resiko yang rendah karena tidak ada tantangan yang sukar namun dapat dicapai.

Keberanian untuk menanggung resiko yang menjadi nilai kewirausahaan adalah pengambilan resiko yang penuh dengan perhitungan dan realistis. Dalam resiko ketidakpastian inilah, wirausaha mengambil keputusan yang mengandung potensi keberhasilan atau kegagalan. Pada situasi ini menurut Meredith (1997) ada dua alternative atau lebih yang harus dipilih, apakah alternative yang mengandung resiko atau alternative yang konservatif.

Keberanian menanggung resiko bergantung pada :

- Daya tarik setiap alternative.
- Siap untuk mengalami kerugian.

- Kemungkinan relative untuk sukses atau gagal.

Kemampuan untuk mengambil resiko ditentukan oleh:

- Keyakinan diri.
- Kesiediaan untuk menggunakan kemampuan.
- Kemampuan untuk menilai resiko.

Pengambilan resiko berhubungan dengan kepercayaan diri sendiri. Semakin besar keyakinan seseorang pada kemampuan sendiri, maka semakin besar pula keyakinan akan kesanggupan untuk mempengaruhi hasil dan keputusan serta kesiediaan seseorang untuk mencoba apa yang menurut orang lain sebagai resiko (Meredith, 1996).

Kepercayaan diri adalah sikap dan keyakinan seseorang dalam melaksanakan dan menyelesaikan tugas – tugasnya. Orang yang memiliki kepercayaan diri akan memiliki kemampuan untuk bekerja sendiri dalam mengorganisasi, mengawasi, dan meraih kesuksesan (Sumahamidjaja, 1997).

Keberanian yang tinggi dalam mengambil resiko dan perhitungan yang matang disertai dengan optimisme harus disesuaikan dengan kepercayaan diri. Kepercayaan diri juga ditentukan oleh kemandirian dan kemampuan diri sendiri. Seseorang yang memiliki kepercayaan diri yang tinggi relative lebih mampu menghadapi dan menyelesaikan masalah sendiri tanpa menunggu bantuan orang lain.

### **3. Proaktif**

Bersikap proaktif adalah perilaku yang selalu berusaha meramalkan apa yang akan terjadi dan menyiapkan serangkaian langkah untuk menghadapi kondisi tersebut (Herri, 2002).

Wirausaha yang proaktif akan selalu menghadapi perubahan lingkungan dengan langkah yang telah diperhitungkan sehingga mereka berprestasi lebih tinggi daripada saingannya.

Proaktifitas seseorang untuk berusaha berprestasi merupakan petunjuk lain dari aplikasi sikap kewirausahaan secara pribadi. Demikian pula bila suatu perusahaan menekankan proaktifitas dalam kegiatan bisnisnya, maka perusahaan tersebut telah melakukan aktivitas kewirausahaan yang secara otomatis akan mendorong tingginya kinerja (Weerawardena, 2003:424). Perusahaan dengan aktivitas kewirausahaan yang tinggi tampak dari tingginya semangat yang tidak pernah padam karena hambatan, tantangan, dan rintangan.

#### **4. Kreatif**

Kreativitas adalah kemampuan mengembangkan ide – ide dan menemukan cara – cara baru dalam memecahkan persoalan dan menghadapi peluang (Zimmerer, 1996).

Kreativitas akan muncul apabila seorang wirausaha melihat sesuatu yang telah dianggap lama dan berfikir sesuatu yang baru dan berbeda. Sesuatu yang baru dan berbeda yang diciptakan melalui proses berfikir kreatif dan bertindak inovatif merupakan nilai tambah yang akan menjadi keunggulan.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa kreativitas mengandung pengertian:

- Penciptaan atas sesuatu yang awalnya tidak ada.
- Hasil kerja sama masa kini untuk memperbaiki masa lalu dengan cara yang baru.



- Menggantikan sesuatu dengan sesuatu yang lebih sederhana dan lebih baik.

## **5. Kemampuan Manajerial**

Salah satu jiwa kewirausahaan yang harus dimiliki seorang wirausaha adalah kemampuan untuk memanagerial usaha yang sedang digelutinya. Seorang wirausaha harus memiliki kemampuan perencanaan usaha, mengorganisasikan usaha, memvisualisasikan usaha, mengelola usaha dan sumber daya manusia, mengontrol usaha, maupun kemampuan mengintegrasikan operasi perusahaannya yang kesemuanya itu adalah merupakan kemampuan managerial yang wajib dimiliki dari seorang wirausaha. Tanpa itu semua maka bukan keberhasilan yang diperoleh tetapi kegagalan usaha yang diperoleh.

## **6. Ambisius**

Menurut Hornaday (1982) dalam Winardi (2003) kebutuhan akan prestasi merupakan dorongan untuk mengungguli, berprestasi sehubungan dengan seperangkat standar atau bergulat untuk sukses.

## **7. Bertanggung Jawab**

Hornaday (1982) dalam Winardi (2003) juga mengemukakan setiap usaha tentu memiliki resiko dan setiap wirausaha yang mawas diri memiliki rasa tanggung jawab.

## **8. Percaya Diri**

Seorang wirausaha percaya akan kemampuan dirinya sendiri untuk berhasil (Zimmerer, 1996). Kepercayaan diri ini akan memberikan kekuatan kepada wirausaha untuk mengambil resiko orang yang percaya pada dirinya

sendiri, yang mengakui adanya masalah didalam perbuatan usaha baru tapi mempercayai kemampuan dirinya untuk mengatasi masalah tersebut (Lougenecker et,al, 2001).

Kepercayaan diri merupakan suatu panduan sikap dan keyakinan seseorang dalam menghadapi suatu tugas atau pekerjaan, dalam praktik, sikap dan kepercayaan diri merupakan sikap untuk memulai, melakukan dan menyelesaikan suatu tugas dan pekerjaan yang dihadapi (Sari, 2008).

#### **9. Berwawasan**

Seorang wirausaha memiliki keterampilan dan pengetahuan dalam mengorganisasikan sumber daya dalam menciptakan nilai tambah (Zimmerer, 1996).

#### **10. Cermat Melihat Peluang**

Peluang yang ada dapat melahirkan ide dan inovasi untuk mengembangkan usaha serta kelangsungan hidup usaha itu sendiri. Seorang wirausaha mampu membuat visi organisasi serta mampu mengamati peluang sekitar dan menjadikan hal tersebut sebagai keunggulan dalam bersaing (Westley dan Mintzberg, 1989).

#### **11. Semangat Bekerja Keras**

Seorang wirausaha senantiasa memiliki semangat tinggi dan bekerja keras untuk mewujudkan keinginannya demi masa depan yang lebih baik (Zimmerer, 1996).

#### **12. Memiliki Komitmen**

Komitmen dan tekad yang bulat untuk mencurahkan semua perhatian pada usaha. Timmons (1996) mengatakan bahwa ada 6 hal yang membuat seorang

wirusaha mampu menjalankan usahanya dengan baik, salah satunya adalah komitmen dan tekad yang bulat dalam melakukan sesuatu.

Seorang wirusaha harus memiliki komitmen dan tekad yang bulat untuk mencurahkan semua perhatian terhadap usaha. Sikap yang setengah hati mengakibatkan besarnya kemungkinan untuk gagal dalam berwirausaha.

### **13. Kemampuan dalam Memimpin**

Wirusaha yang berhasil memiliki kemampuan untuk menggunakan pengaruh tanpa kekuatan (*power*), ia harus lebih memiliki taktik mediator dan negosiator daripada diktator (Zimmerer, 1996).

Kepemimpinan merupakan kunci sukses seorang wirusaha, dimana seorang wirusaha mampu menciptakan budaya yang dipakai dalam sebuah usaha kecil (Schein, 1983).

Zimmerer (1996) dalam Suryana (2003) memperluas karakteristik sikap dan perilaku kewirausahaan yang berhasil sebagai berikut:

- *Commitment and Determination.*

Yaitu memiliki komitmen dan tekad yang bulat untuk mencurahkan semua perhatian pada usaha.

- *Desire of Responsibility.*

Yaitu memiliki rasa tanggung jawab baik dalam mengendalikan sumber daya yang digunakan maupun tanggungjawab terhadap keberhasilan berwirausaha.

- *Opportunity obsession.*

Yaitu selalu berambisi untuk selalu mencari peluang.



- *Tolerance for risk, ambiguity, and uncertainty.*  
Yaitu tahan terhadap resiko dan ketidakpastian.
- *Self confidence.*  
Yaitu percaya diri akan kemampuan yang dimiliki.
- *Creativity and flexibility.*  
Yaitu berdaya cipta dan luwes.
- *Desire for immediate feedback.*  
Yaitu selalu memerlukan umpan balik yang segera.
- *High level of energy.*  
Yaitu memiliki tingkat energi yang tinggi.
- *Motivation to excel*  
Yaitu memiliki dorongan untuk selalu unggul.
- *Orientation to the future.*  
Yaitu berorientasi pada masa depan yang akan datang agar dapat tumbuh dan berkembang.
- *Willingness to learn from failure.*  
Yaitu selalu belajar dari kegagalan.
- *Leadership ability.*  
Yaitu kemampuan dalam memimpin.

#### **2.1.2.2. Ciri – Ciri Kewirausahaan**

Meredith et, al dalam Suryana (2003) mengemukakan ciri-ciri dan watak kewirausahaan sebagai berikut:

**Tabel 2.1**  
**Ciri – Ciri dan Watak Wirausaha**

No	Ciri – Ciri	Watak
1.	Percaya Diri.	Keyakinan, ketidaktergantungan, individualitas, dan optimisme.
2.	Berorientasi pada tugas dan hasil.	Kebutuhan untuk berprestasi, berorientasi laba, ketekunan dan ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan yang kuat, energik dan inisiatif.
3.	Pengambilan resiko dan suka tantangan.	Kemampuan untuk mengambil resiko yang wajar.
4.	Kepemimpinan.	Perilaku sebagai pemimpin, bergaul dengan orang lain, dan menanggapi serangan dan kritik.
5.	Keorisinilan.	Inovatif, kreatif, dan fleksibel.
6.	Berorientasi ke masa depan.	Berpandangan kedepan dan perspektif.

Mc Clelland (1996) mengemukakan 6 ciri perilaku kewirausahaan yaitu:

1. Keterampilan mengambil keputusan dan mengambil resiko yang moderat dan bukan atas dasar kebetulan belaka.
  2. Energik, khususnya dalam berbagai kegiatan inovatif.
  3. Tanggungjawab individual.
  4. Mengetahui hasil – hasil dari berbagai keputusan yang diambil, dengan tolak ukur satuan uang sebagai indikator keberhasilan.
  5. Mampu mengantisipasi berbagai kemungkinan dimasa yang akan datang.
- Memiliki kemampuan berorganisasi meliputi kemampuan kepemimpinan dan manajerial.

## 2.2. Prestasi Usaha

### 2.2.1 Pengertian Prestasi Usaha

Prestasi (keberhasilan) dapat diartikan sebagai tingkat pencapaian hasil atau tingkat pencapaian tujuan organisasi.

*"Kinerja adalah penentuan secara periodik efektifitas operasional suatu organisasi dan karyawannya berdasarkan sasaran standar dan kriteria yang telah ditetapkan sebelumnya"* (Mulyadi, 2001: 419).

Menurut Bernardin and Russel dalam (Yustiono, 2008: 1), kinerja (prestasi) dapat didefinisikan sebagai berikut: *"Performance is defined as the record of outcomes produced on a specified job function or activity during a time period"*.

Dari pengertian tersebut terlihat bahwa kinerja merupakan catatan mengenai outcome/hasil dari suatu fungsi pekerjaan atau aktivitas tertentu dalam kurun waktu tertentu.

Dari beberapa pendapat tersebut, kinerja (prestasi) dapat dipandang dari perspektif hasil, proses, maupun perilaku yang mengarah pada pencapaian tujuan dalam kurun waktu tertentu.

### **2.2.2 Pengukuran Prestasi Usaha**

Prestasi atau keberhasilan perusahaan menurut pendapat Yusuf (2002) dapat diukur melalui 2 cara yaitu:

1. Cara kualitatif, yakni dapat diukur dari faktor sumber daya manusia.  
Sumber daya manusia adalah asset perusahaan yang terpenting karena keberhasilan usaha sangat ditentukan oleh kualitas kerja karyawan yang dipengaruhi dengan motivasi.

2. Cara kuantitatif

Yakni dapat diukur melalui beberapa faktor yaitu:

- Pertumbuhan penjualan

Pertumbuhan penjualan dan pelayanan menentukan tingkatan keberhasilan yang dicapai sebuah usaha. Kewajaran, kestabilan, serta



harga yang bersaing menentukan tingkat pertumbuhan penjualan dari usaha tersebut (Cole, 1999).

Pertumbuhan penjualan diukur dengan seberapa besar rata – rata penjualan tahun sekarang dibandingkan dengan tahun lalu.

Menurut Joe (2000) dalam Hadiyanto (2006), semakin tinggi penjualan suatu usaha maka akan semakin tinggi prestasi perusahaan tersebut.

- **Pertumbuhan laba**

Gompers, Paul et, al (2006) mengatakan ada pengaruh dari *skill* (kemampuan memimpin organisasi) yang dimiliki oleh seorang wirausaha dalam meningkatkan usaha laba.

Kemudian menurut Hadiyanto (2006) keberhasilan suatu perusahaan pada umumnya dinilai berhasil dilihat dari kemampuannya dalam memperoleh laba. Dengan laba yang diperoleh, perusahaan akan dapat mengembangkan berbagai kegiatan, meningkatkan jumlah aktiva dan modal serta dapat mengembangkan memperluas bidang usahanya.

Lydiawati (2007) mengatakan ada pengaruh antara pertumbuhan laba dengan karakteristik yang dimiliki seorang wirausaha. Pertumbuhan laba diukur berdasarkan laba rata – rata yang diperoleh tahun yang lalu dibandingkan dengan laba rata – rata tahun sekarang.

- **Pertumbuhan tenaga kerja**

Keberhasilan usaha dapat dilihat dari pertumbuhan tenaga kerja. Hasil penelitian yang dilakukan Herri (2002) mengemukakan bahwa jumlah tenaga kerja cenderung memberikan kontribusi terhadap perbedaan prestasi.

Mujarad (2002) pertumbuhan kerja merupakan indikator keberhasilan dari sebuah usaha kecil. Subiakto (2004) juga mengatakan hal yang sama, bahwa salah satu indikator keberhasilan dilihat dari pertumbuhan tenaga kerja dari sebuah usaha kecil.

Menurut Weston, Besley, Bringham (1996), ukuran kinerja yang sering dipakai selain kepuasan dan kesetiaan pelanggan adalah profitabilitas. Profitabilitas menunjukkan kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam kaitannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri.

Kinerja pemasaran merupakan ukuran prestasi yang diperoleh dari aktifitas proses pemasaran secara menyeluruh dari sebuah perusahaan atau organisasi. Selain itu, kinerja pemasaran juga dapat dipandang sebagai sebuah konsep yang digunakan untuk mengukur sampai sejauh mana prestasi pasar yang telah dicapai oleh suatu produk yang dihasilkan perusahaan.

Ferdinand (2000 : 23) menyatakan bahwa kinerja pemasaran merupakan faktor yang seringkali digunakan untuk mengukur dampak dari strategi yang diterapkan perusahaan. Strategi perusahaan selalu diarahkan untuk menghasilkan kinerja pemasaran (seperti volume penjualan dan tingkat pertumbuhan penjualan) yang baik dan juga kinerja keuangan yang baik. Selanjutnya juga bahwa kinerja pemasaran yang baik dinyatakan dalam tiga besaran utama nilai yaitu nilai penjualan, pertumbuhan penjualan, dan porsi pasar.

Wahyono (2002 : 28) menjelaskan bahwa pertumbuhan penjualan akan bergantung pada berapa jumlah pelanggan yang telah diketahui tingkat konsumsi rata-ratanya yang bersifat tetap. Nilai penjualan menunjukkan berapa rupiah atau berapa unit produk yang berhasil dijual oleh perusahaan kepada konsumen atau

pelanggan. Semakin tinggi nilai penjualan mengindikasikan semakin banyak produk yang berhasil dijual oleh perusahaan. Sedangkan porsi pasar menunjukkan seberapa besar kontribusi produk yang ditangani dapat menguasai pasar untuk produk sejenis dibandingkan para kompetitor.

Strategi perusahaan selalu diarahkan untuk menghasilkan kinerja baik berupa kinerja pemasaran (seperti volume penjualan, market share, tingkat pertumbuhan penjualan) maupun kinerja keuangan (seperti ROI).

Menurut Slater dan Narver (1994) dalam Mustofa (2004), konstruk- konstruk yang digunakan dalam mengukur kinerja pemasaran adalah pertumbuhan pelanggan, pertumbuhan keuntungan, dan Return On Investment (ROI). Ada tiga indikator kinerja pemasaran yaitu pertumbuhan penjualan, pertumbuhan pelanggan, dan market share. Market share sangat diperlukan oleh perusahaan yang bertujuan untuk mengetahui seberapa luas total pasar yang dapat dikuasai oleh perusahaan.

Pada umumnya ukuran kinerja pemasaran, diukur melalui nilai jual seperti *Return on Investment* (ROI) atau *Return on Asset* (ROA), namun ukuran tersebut dipandang sebagai ukuran agregatif yang dihasilkan melalui proses akuntansi dan keuangan, tetapi tidak secara langsung menggambarkan aktivitas manajemen, khususnya manajemen pemasaran. Sehingga ukuran yang digunakan adalah dapat menjelaskan aktivitas-aktivitas pemasaran yang menghasilkan kinerja pemasaran.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Li (2000 : 313) berhasil menemukan adanya pengaruh positif antara keunggulan bersaing dengan kinerja yang diukur melalui volume penjualan, tingkat keuntungan, pangsa pasar, dan *return on investment*. Keunggulan bersaing dapat diperoleh dari kemampuan perusahaan



untuk mengolah dan memanfaatkan sumber daya dan modal yang dimilikinya. Perusahaan yang mampu menciptakan keunggulan bersaing akan memiliki kekuatan untuk bersaing dengan perusahaan lainnya karena produknya akan tetap diminati oleh pelanggan. Dengan demikian keunggulan bersaing memiliki pengaruh positif terhadap peningkatan kinerja pemasaran perusahaan, mengikuti studi terdahulu, penelitian ini menggunakan volume penjualan, pertumbuhan penjualan dan pangsa pasar sebagai indikator kinerja pemasaran.

Berikut merupakan indikator-indikator dari kinerja pemasaran :

#### 1. Volume Penjualan

Pertumbuhan penjualan dan pelayanan menentukan tingkatan keberhasilan yang dicapai sebuah usaha. Kewajaran, kestabilan, serta harga yang bersaing menentukan tingkat pertumbuhan penjualan dari usaha tersebut (Cole, 1999).

Pertumbuhan penjualan diukur dengan seberapa besar rata – rata penjualan tahun sekarang dibandingkan dengan tahun lalu.

Menurut Joe (2000) dalam Hadiyanto (2006), semakin tinggi penjualan suatu usaha maka akan semakin tinggi prestasi perusahaan tersebut.

#### 2. Pertumbuhan Penjualan

Gompers, Paul et, al (2006) mengatakan ada pengaruh dari *skill* (kemampuan memimpin organisasi) yang dimiliki oleh seorang wirausaha dalam meningkatkan usaha laba. Kemudian menurut Hadiyanto (2006) keberhasilan suatu perusahaan pada umumnya dinilai berhasil dilihat dari kemampuannya dalam memperoleh laba. Dengan laba yang diperoleh,

perusahaan akan dapat mengembangkan berbagai kegiatan, meningkatkan jumlah aktiva dan modal serta dapat mengembangkan memperluas bidang usahanya.

Lydiawati (2007) mengatakan ada pengaruh antara pertumbuhan laba dengan karakteristik yang dimiliki seorang wirausaha. Pertumbuhan laba diukur berdasarkan laba rata – rata yang diperoleh tahun yang lalu dibandingkan dengan laba rata – rata tahun sekarang. Pertumbuhan penjualan akan bergantung pada jumlah pelanggan yang diketahui tingkat konsumsinya rata-rata yang bersifat tetap. Besar volume penjualan dapat ditingkatkan.

### 3. Pangsa Pasar Relatif

Pangsa pasar sangat diperlukan oleh perusahaan yang bertujuan untuk mengetahui seberapa luas total pasar yang dapat dikuasai oleh perusahaan.

## 2.3 Penelitian Terdahulu

Penelitian-penelitian terdahulu yang pernah dilakukan berkaitan dengan penelitian yang penulis lakukan sekarang dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu**

Penelitian	Temuan
Morris,et.al (2000)	Kewirausahaan merujuk pada kemampuan inovasi, berani mengambil resiko, dan perilaku proaktif dalam berbagai tingkat dan bidang dalam perusahaan.
Barret et, al (2000)	Perilaku kewirausahaan mempunyai hubungan yang kuat dengan kinerja bisnis
Matsuno, Mentzer, dan Ozsomer (2002)	Kinerja UKM tergantung pada faktor sikap Entrepreneur dan kemampuan mengelola usaha
Karayiannis dan Anastassios (2003)	Karakteristik wirausaha lain yang berpengaruh terhadap keberhasilan usaha meliputi: kejujuran dalam bertransaksi,

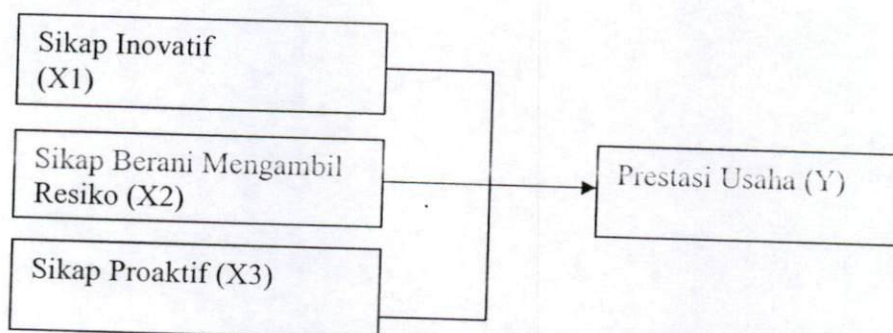


	mampu melihat peluang pasar, pengetahuan terhadap produk, manajemen yang efisien, pengawasan dan penekanan biaya strategis
Fauzi (2004)	Sikap kewirausahaan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja bisnis.
Lydiawati (2007)	Pengaruh karakteristik kewirausahaan dan pandangan terhadap resiko memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan UMKM.

## 2.4 Kerangka Pemikiran

Pada penelitian ini, penulis akan meneliti untuk mengetahui pengaruh Sikap Kewirausahaan terhadap Prestasi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Sumatera Barat.

Untuk jelasnya, alur pemikiran yang melandasi penelitian ini dapat dilihat pada diagram berikut:



## 2.5 Hipotesis

Berdasarkan semua uraian yang telah dipaparkan dan penelitian terdahulu maka hipotesis yang bisa dibentuk adalah:

- H1: Diduga ada pengaruh sikap inovatif terhadap prestasi usaha.
- H2: Diduga ada pengaruh sikap berani mengambil resiko terhadap prestasi usaha.
- H3: Diduga ada pengaruh sikap proaktif terhadap prestasi usaha.



### BAB III

#### METODE PENELITIAN

##### 3.1 Desain Penelitian

Penelitian ini dirancang untuk menguji variabel pengaruh Sikap Kewirausahaan (sikap inovatif, sikap berani mengambil resiko, dan sikap proaktif) terhadap Prestasi Usaha (Studi pada UMKM di Sumatera Barat). Penelitian ini akan menggunakan metode kuantitatif, sebagai suatu penelitian *explanatory* dalam suatu penelitian survey lapangan. Karena penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh secara empiris, maka studi kuantitatif ini lebih cocok menggunakan analisa statistik.

##### 3.2. Populasi dan Sampel

###### 3.2.1 Populasi

Populasi merupakan wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan (Sugiyono, 2004).

Populasi pada penelitian ini meliputi pemilik usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Sumatera Barat. Adapun jumlah populasi dalam penelitian ini adalah sebanyak 1216 UMKM di Sumatera Barat yang terlihat dari Koperindag tahun 2005.

**Tabel 3.1. Jumlah UMKM di Sumatera Barat  
Tahun 2005 (Unit)**

No	Daerah	Jumlah UMKM
1	Bukittingi	370
2	Pariaman	275
3	Payakumbuh	130
4	Solok	110
5	Padang	52
6	Dharmasraya	28
7	Pasaman	52
8	Painan	74
9	Sijunjung	95
10	Mentawai	30
	<b>Total</b>	<b>1216</b>

*Sumber Data: Company profile 33 Sentra UMKM*

### 3.2.2 Sampel

Pengambilan sampel merupakan proses pemilihan sejumlah elemen secukupnya dari populasi, sehingga penelitian terhadap sampel dan pemahaman tentang sifat atau karakteristiknya akan dapat menggeneralisasikan sifat atau karakteristik tersebut pada elemen populasi (Sekaran, 2006).

Menurut Roscoe dalam Sekaran (2006) mengatakan bahwa ukuran sampel yang tepat untuk digunakan adalah lebih dari 30 dan kurang dari 500 sampel adalah tepat untuk kebanyakan penelitian. Pada penelitian ini jumlah responden yang diteliti sebanyak 100 responden UMKM di Sumatera Barat. Alasan penggunaan metode ini adalah karena keterbatasan waktu dan lebih efisien. Pengambilan dilakukan dengan cara memberikan kuisisioner kepada responden yang ada disekitar peneliti. Sebelum kuisisioner diberikan, calon responden ditanyai apakah mereka sebagai pemilik atau manajer atau orang yang bertanggung jawab atas usaha mikro, kecil dan menengah, jika tidak maka ia digugurkan sebagai responden.

Data jumlah UMKM di Sumatera Barat tahun 2005 yang dijadikan sebagai dasar pembagian sampel penelitian di Sumatera Barat dapat dilihat pada tabel 3.2 berikut.

**Tabel 3.2**  
**Dasar Pembagian Sampel UMKM**  
**Di Sumatera Barat**

No	Daerah	Jumlah	% Sampel	Sampel
1.	Bukittinggi	370	0.418	42
2.	Pariaman	275	0.311	31
3.	Payakumbuh	130	0.147	15
4.	Solok	110	0.124	12
<b>Total</b>		<b>885</b>		<b>100</b>

*Sumber: Data Primer diolah, 2010*

### 3.3 Teknik Pengambilan Sampel

Dalam penelitian ini metode pengambilan sampel yang digunakan adalah *purposive sampling*, yaitu teknik pengambilan sampel berdasarkan pada yang dianggap mempunyai sangkut pautnya dengan karakteristik populasi yang sudah diketahui sebelumnya (Sekaran, 2006).

Pengambilan dilakukan dengan cara memberikan kuisisioner kepada responden yang ada disekitar peneliti. Sebelum kuisisioner diberikan, calon responden ditanyai apakah mereka sebagai pemilik atau manajer atau orang yang bertanggung jawab atas usaha mikro, kecil dan menengah, jika tidak maka ia digugurkan sebagai responden.

### 3.4 Data yang Digunakan

Dalam penelitian ini ada dua jenis data yang digunakan untuk mendapatkan data-data keterangan yang dibutuhkan yaitu:

#### 3.4.1 Data Primer

Data primer merupakan data asli atau data mentah yang langsung di peroleh penulis dari sumber data (Sugiyono, 2004) selama melakukan survey pada



objek penelitian. Pengumpulan data dilakukan dengan *field research* yaitu penelitian terhadap usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Sumatera Barat, dengan menggunakan kuisioner yang berisi seperangkat pertanyaan tertulis untuk dijawab responden. Data dari kuisioner adalah jawaban yang diberikan oleh para responden.

#### **3.4.2 Data Sekunder**

Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung oleh pengumpul data (Sugiyono, 2004). Data diperoleh melalui penelitian ke pustaka, internet, jurnal, buku teks, dan skripsi terdahulu yang berhubungan dengan penelitian penulis.

### **3.5 Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah pengumpulan data yang dilakukan dengan mengambil sampel dari suatu populasi dengan menyebarkan kuisioner. Untuk memperoleh data digunakan kuesioner yang berisikan pertanyaan sehubungan dengan sikap kewirausahaan dan prestasi usaha. Pengumpulan data dilakukan secara langsung dengan mendatangi responden dilokasi yang terpilih sebagai sampel.

### **3.6 Variabel Penelitian**

Variabel penelitian dimaksudkan untuk mengetahui pengaruh variabel bebas (*independent variabel*) terhadap variabel terikat (*dependent variabel*). Dalam penelitian ini yang menjadi variabel bebas dan terikat adalah:

- Variabel bebas (*Independent Variable*) / variabel X

Yaitu variabel yang mempengaruhi variabel lain atau dapat dikatakan sebagai variabel penyebab. Dalam penelitian ini variabel bebas adalah sikap kewirausahaan yang meliputi sikap inovatif ( $X_1$ ), sikap berani mengambil resiko ( $X_2$ ), dan sikap proaktif ( $X_3$ ).

- Variabel terikat (*Dependent Variable*) / variabel Y

Yaitu variabel yang dipengaruhi oleh variabel lain / dapat dikatakan sebagai hasil variabel. Dalam penelitian ini variabel terikat adalah prestasi usaha.

Untuk menghindari terjadinya pemahaman yang keliru dalam penelitian ini, maka penulis akan menjelaskan beberapa operasional variabel yang berhubungan dengan penelitian ini:

**Tabel 3.3**  
**Operasionalisasi Variabel Penelitian**

Variabel/Sub Variabel Penelitian	Definisi Variabel/Sub Variabel	Indikator	Sumber
Sikap kewirausahaan (X)	Sikap yang melekat pada seseorang yang mempunyai kemauan keras untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.		
Sikap Inovatif ( $X_1$ )	Melakukan sesuatu yang baru yang menambahkan nilai atau manfaat.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memperbaiki dan menghasilkan sistem</li> </ul>	Fauzi (2004)
Sikap Berani mengambil resiko ( $X_2$ )	Kecendrungan untuk mengambil tindakan yang menantang.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Percaya diri</li> <li>• Komitmen untuk mengalokasikan sumber daya yang besar</li> <li>• Menyukai tantangan</li> <li>• Mencari Peluang</li> </ul>	Meredith (1996) Lydiawati (2007)
Sikap Proaktif ( $X_3$ )	Perilaku yang selalu berusaha meramalkan apa yang akan terjadi dan menyiapkan serangkaian langkah untuk menghadapi kondisi tersebut	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Berusaha untuk meramalkan apa yang akan terjadi</li> <li>• Memperhitungkan langkah-langkah</li> </ul>	Herry (2002)

Prestasi UKM (Y)	Indikator yang mengindikasikan keberhasilan sebuah usaha.	yang akan diambil <ul style="list-style-type: none"> <li>• Volume penjualan</li> <li>• Keuntungan</li> <li>• Pangsa pasar relatif</li> </ul>	Ferdinand (2002)
------------------	---	--	------------------

### 3.7. Instrument Penelitian

Instrument pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini berupa kuisioner yang disusun menurut variabel-variabel penelitian dengan menggunakan ukuran yang sesuai dengan maksud dari variabel tersebut. Kuisioner ini disusun dengan menggunakan skala likert, dimana setiap pertanyaan mempunyai lima alternatif jawaban, yaitu:

- Sangat setuju (bobot 5)
- Setuju (bobot 4)
- Netral (bobot 3)
- Tidak setuju (bobot 2)
- Sangat tidak setuju (bobot 1)

### 3.8 Metode Analisis Data

#### 3.8.1 Uji Validitas (*Test of Validitas*)

Uji validitas bertujuan untuk mengetahui apakah alat ukur yang telah di susun benar-benar mampu mengukur apa yang harus di ukur. Uji validitas digunakan untuk menguji seberapa cermat suatu alat ukur dalam melakukan fungsi ukurannya. Teknik perhitungan korelasi dilakukan dengan menggunakan korelasi corrected item. Analisis ini dilakukan dengan cara mengkorelasikan masing – masing item dengan skor total dan melakukan koreksi terhadap nilai koefisien korelasi yang overestimasi. Uji validitas diperoleh dengan menggunakan rumus *Pearson Correlation* yang penyelesaiannya dilakukan dengan



menggunakan program yang tersedia yaitu program SPSS 15.0 *for windows*.

Jika  $r_{hitung} > r_{tabel}$  = Valid

Jika  $r_{hitung} < r_{tabel}$  = Tidak Valid

### 3.8.2 Uji Reliabilitas (*Test of Reliabilitas*)

Uji reliabilitas bertujuan untuk mengetahui apakah alat pengumpul data pada dasarnya menunjukkan tingkat ketepatan, keakuratan, kestabilan atau konsistensi alat tersebut dalam mengungkapkan gejala-gejala tertentu dari sekelompok individu, walaupun dilakukan pada waktu yang berbeda. Uji reliabilitas dilakukan terhadap pertanyaan yang telah valid. Rumus yang dipakai untuk menguji reliabilitas dalam penelitian adalah *Cronbach's Alpha* yang penyelesaiannya dilakukan dengan membandingkan antara  $r$  hitung dan  $r$  tabel.

Semakin dekat koefisien keandalan dengan 1,0 semakin baik. Secara umum keandalan kurang dari 0,60 dianggap buruk, keandalan dalam kisaran 0.70 bisa diterima, dan lebih dari 0,80 adalah baik (Sekaran, 2006:182).

### 3.8.3 Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif ini bermaksud untuk menggambarkan karakteristik masing-masing variabel penelitian. Dengan cara menyajikan data ke dalam tabel distribusi frekuensi. Analisis ini tidak menghubungkan-hubungkan satu variabel dengan variabel lainnya dan tidak membandingkan satu variabel dengan variabel lainnya.

Analisis deskriptif dilakukan untuk menggambarkan karakteristik responden dalam penelitian ini seperti jenis kelamin, umur, pendidikan, pendapatan perbulan, alasan berwiraswasta, klasifikasi UMKM, Umur UMKM, dan Tipe UMKM. Selain itu juga menggambarkan prestasi usaha yang diperoleh

dari hasil pengisian kuisioner yang telah disebarkan sebanyak 100 kuisioner dengan tingkat pengembalian kuisioner 100%.

### 3.8.4 Analisis Statistik

#### 3.8.4.1 Uji Asumsi Klasik

Sebelum dilakukan pengolahan data, akan dilakukan pengujian asumsi klasik terlebih dahulu yang terdiri - dari:

##### 1. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas merupakan pengujian yang bertujuan untuk mengetahui adanya interkorelasi antar variabel-variabel independent yang terdapat dalam model regresi dalam penelitian yang dilakukan. Model regresi yang baik seharusnya tidak multikolinearitas antar variabel independent.

Model regresi yang bebas multikolonearitas apabila:

- Mempunyai nilai VIF (*Varience Inflation Factor*) sekitar angka 1.
- Mempunyai angka *Tolerance* mendekati 1.

##### 2. Uji Autokorelasi

Dalam suatu analisa regresi, pendeteksi masalah autokorelasi dapat dilakukan melalui pengujian *Durbin Watson* yang diasumsikan dengan penurunan data oleh turunan pertama dari model autokorelasi.

Dalam analisa statistik, penilaian suatu model regresi yang mengalami autokorelasi dapat dilihat dari hasil uji D – W (*Durbin – Watson*) yang dihasilkan.

Dasar keputusannya adalah:

- a. Jika nilai D – W berada diantara -2 dan 2 berarti tidak terjadi autokorelasi.
- b. Jika nilai D – W berada dibawah -2 dan di atas 2 berarti terjadi autokorelasi.

### 3. Uji Heteroskedastisitas

Tujuan dari heteroskedastisitas yaitu untuk menguji apakah dalam model regresi yang dibuat terjadi ketidaksamaan varians dari residual dari satu pengamatan ke pengamatan lain. Jika tetap, maka disebut homoskedastisitas, dan jika varians berbeda disebut heterokedastisitas. Model regresi yang baik adalah tidak terjadi heteroskedastisitas.

Dasar dalam pengambilan keputusannya adalah:

- Jika ada pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk suatu pola tertentu yang teratur, maka telah terjadi heteroskedastisitas.
- Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik yang menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

#### 3.8.4.2 Analisa Regresi Linier Berganda

Untuk menguji hipotesis tentang pengaruh sikap kewirausahaan (sikap inovatif, sikap berani mengambil resiko, dan sikap proaktif) terhadap prestasi usaha, dalam penelitian ini penulis menggunakan analisa kuantitatif yang menganalisa data-data yang didapat berupa angka yang diolah dengan menggunakan statistik. Teknik analisa data yang digunakan yaitu regresi linear berganda dengan penyelesaian menggunakan program SPSS 15.0 *for windows*.

Model persamaan untuk analisis regresi berganda pada penelitian ini:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

Fungsi tersebut menerangkan hubungan antara tiga variabel bebas (X) dan variabel terikat (Y), dimana:

Y = prestasi usaha

a = konstanta



$b_1, b_2, b_3$  = Koefisien regresi

$X_1$  = sikap inovatif

$X_2$  = sikap berani mengambil resiko

$X_3$  = sikap proaktif

$e$  = error terms

### 3.8.5 Pengujian Hipotesis

Untuk mengetahui apakah hipotesis diterima atau ditolak, digunakan metode statistik uji t secara parsial dan uji F secara simultan.

#### 1. Uji T (Uji Parsial)

Uji T dilakukan untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat, dengan rumusan hipotesis:

$H_0 : \beta_i = 0$ , artinya variabel bebas secara parsial tidak mempunyai pengaruh signifikan terhadap variabel terikat.

$H_a : \beta_i \neq 0$ , artinya variabel bebas secara parsial mempunyai pengaruh signifikan terhadap variabel terikat.

Pengujian dilakukan dengan membandingkan nilai  $T_{hitung}$  masing-masing variabel bebas dengan  $T_{tabel}$  pada signifikan 5%. Bila nilai  $T_{hitung} > T_{tabel}$ , maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, berarti secara parsial variabel bebas memberikan pengaruh signifikan terhadap variabel terikat. Sebaliknya, jika  $T_{hitung} < T_{tabel}$ , maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak, berarti secara parsial variabel bebas tidak memberikan pengaruh signifikan terhadap variabel terikat.

#### 2. Uji F (Uji Simultan)

Uji F digunakan untuk mengetahui apakah variabel bebas secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel terikat, dengan rumusan hipotesis:

$H_0 : \beta_i = 0$ , artinya variabel bebas secara bersama-sama tidak berpengaruh terhadap variabel terikat.

$H_a : \beta_i \neq 0$ , artinya variabel bebas secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel terikat.

## BAB IV

### GAMBARAN UMUM USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH DI SUMATERA BARAT

#### 4.1 Pengertian Usaha Kecil

Sampai saat ini batasan usaha kecil masih berbeda – beda tergantung fokus permasalahan masing – masing. Dilihat dari perangkat manajemennya, Lambing (2004) mengemukakan bahwa kontrol atau pengawasan usaha kecil biasanya informal. Usaha Kecil Menengah adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau penjualan tahunan serta kepemilikan yang diatur dalam Undang – Undang yang meliputi usaha kecil informal dan usaha kecil tradisional (Pasal 1 UU No. 9 tahun 1995).

Di Indonesia sendiri belum ada batasan yang baku mengenai usaha kecil. Kriteria usaha kecil yang ada pada Pasal 5 Undang – undang no. 9 tahun 1995 adalah:

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000,- (dua ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
2. Memiliki hasil penjualan paling banyak Rp. 1.000.000.000,- (satu milyar rupiah).
3. Milik warga Negara Indonesia.
4. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi baik langsung dengan usaha menengah atau usaha besar.
5. Berbentuk usaha perseorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum.



Ciri-ciri usaha kecil antara lain:

- Jenis barang atau komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap dan tidak gampang berubah.
- Lokasi atau tempat usaha umumnya sudah menetap.
- Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga, sudah membuat rencana usaha.
- Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.
- Sumber daya manusia (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwirausaha.
- Sebagian sudah akses ke perbankan dalam hal keperluan modal.
- Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti *bussiness planning*.

Contoh usaha kecil antara lain:

- Usaha tani sebagai pemilik tanah perorangan yang memiliki tenaga kerja.
- Pedagang dipasar grosir (agen) dan pedagang pengumpul lainnya.
- Pengrajin industri makanan dan minuman, industri meubel, kayu dan rotan, industri alat-alat rumah tangga, industri pakaian jadi dan industri kerajinan tangan.
- Peternakan ayam, itik, dan perikanan.
- Koperasi berskala kecil.

#### 4.2. Pengertian Usaha Mikro

Usaha mikro sebagaimana dimaksud menurut Keputusan Menteri Keuangan No.40/KMK.06/2003 tanggal 29 Januari 2003, yaitu usaha produktif milik keluarga atau perorangan Warga Negara Indonesia dan memiliki hasil penjualan paling banyak Rp.100.000.000 (seratus juta rupiah) per tahun. Usaha Mikro dapat mengajukan kredit kepada bank paling banyak Rp.50.000.000.

Ciri-ciri usaha mikro antara lain:

- Jenis barang atau komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti.
- Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat.
- Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dan keuangan usaha.
- Sumber daya manusia belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.
- Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah.
- Umumnya akses kepada perbankan belum ada, namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank.
- Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.

Contoh usaha mikro antara lain:

- Usaha tani pemilik dan penggarap perorangan, peternak, nelayan dan pembudidaya.
- Industri makanan dan minuman, industri meubel baik pengolahan kayu dan rotan, industri pandai besi, dan pembuat alat-alat.

- Usaha perdagangan seperti kaki lima serta pedagang dipasar, dll.
- Peternakan ayam, itik, dan perikanan.
- Usaha jasa-jasa seperti perbengkelan, salon kecantikan, penjahit (konveksi).

#### **4.3 Karakteristik Usaha Mikro, Kecil dan Menengah**

Disamping kontribusinya terhadap PDB dan penyerapan tenaga kerja, UMKM secara umum mempunyai karakteristik sebagai berikut (Soeharto Prawirokusumo, 2001:78):

1. Fleksibilitas, dalam arti jika menghadapi hambatan dalam menjalankan usahanya akan mudah pindah ke usaha lain.
2. Dalam permodalannya, tidak selalu tergantung pada modal dari luar, dia berkembang dengan kekuatan sendiri.
3. Dalam hal pinjaman (terutama pengusaha kecil sector tertentu seperti pedagang) sanggup mengembalikan pinjaman dengan bunga cukup tinggi.
4. UMKM tersebar diseluruh Indonesia dengan kegiatan usaha diberbagai sector, merupakan sarana distributor barang dan jasa dalam rangka melayani kebutuhan masyarakat.

#### **4.4 Prospek, Kekuatan, dan Kelemahan UMKM**

Beberapa aspek yang akan menentukan prospek perkembangan UMKM adalah kemampuan UMKM itu sendiri untuk mendiagnosis kekuatan yang kemudian dioptimalkan dan kelemahan harus diminimalisir dalam menjawab tantangan internal maupun eksternal, aspek – aspek yang menjadi kekuatan dan kelemahan tersebut adalah (Tambunan, 2002:10)



## 1. Faktor manusia

Dari aspek manusia, kekuatan UMKM adalah:

- Motivasi yang kuat untuk memertahankan usahanya.
- Supply tenaga kerja yang melimpah dengan upah yang murah.

Sedangkan kelemahan adalah:

- Kualitas SDM rendah baik dilihat dari tingkat pendidikan formal maupun ditinjau dari kemampuan untuk melihat peluang bisnis.
- Tingkat produktivitas rendah.
- Etos kerja dan disiplin rendah.
- Penggunaan tenaga kerja cenderung eksploitatif dengan tujuan untuk mengejar target.
- Sering mengandalkan anggota keluarga sebagai pekerja tidak dibayar.

## 2. Faktor Ekonomi (Bisnis)

Dari factor ekonomi (bisnis), kekuatan UMKM adalah:

- Mengandalkan sumber keuangan informal yang mudah diperoleh.
- Mengandalkan bahan – bahan baku lokal (tergantung pada jenis produk yang dibuat).
- Melayani segmen pasar bawah yang tinggi permintaan (proporsi dari populasi paling besar).

Sedangkan kelemahan UMKM dari factor ekonomi (bisnis) adalah:

- Nilai tambah yang diperoleh rendah dan akumulasinya sulit terjadi.
- Manajemen keuangan buruk.

Kekuatan dari kedua faktor tersebut harus dioptimalkan dalam upaya meningkatkan dan mengembangkan UMKM itu sendiri. Sedangkan

kelemahan dari kedua faktor tersebut harus secara terus menerus diminimalisir dan dihilangkan sama sekali.

Secara lebih terperinci Anoraga dan Sudantoko (2002:225) menggambarkan karakteristik UMKM secara umum yang lebih banyak merupakan kelemahan yaitu:

- Sistem pembukuan yang relatif sederhana dan cenderung tidak mengikuti kaidah administrasi pembukuan standar. Kadangkala pembukuan tidak *up to date* sehingga sulit menilai kinerjanya.
- Margin usaha yang cenderung tipis mengingat persaingan yang sangat tinggi.
- Modal terbatas.
- Pengalaman manajerial dan mengelola perusahaan masih sangat terbatas.
- Skala ekonomi yang terlalu kecil, sehingga sulit mengharapakan untuk mampu menekan biaya mencapai titik efisiensi jangka panjang.
- Kemampuan pemasaran dan negosiasi serta diversifikasi pasar sangat terbatas.
- Kemampuan untuk memperoleh sumber dana dari pasar modal rendah, mengingat keterbatasan dalam sistem administrasinya. Untuk mendapatkan dana di pasar modal, sebuah perusahaan harus mengikuti sistem administrasi standar dan transparan.

Beberapa kelemahan UMKM antara lain:

- UMKM biasanya memenuhi permintaan (*aggregate demand*) yang terjadi di wilayah regionalnya sehingga UMKM menyebar di seluruh pelosok dengan ragam bidang usaha.

- Mempunyai keleluasaan atau kebebasan untuk masuk atau keluar dari pasar mengingat modal sebagian besar terserap pada modal kerja dan sangat kecil yang dimasukkan dalam aktiva tetap sehingga yang dipertaruhkan juga kecil. Dampak dari hal ini adalah kemudahan untuk meng *up to date* produknya sehingga mempunyai derajat immunitas yang tinggi terhadap gejolak perekonomian internasional.
- Sebagian besar UMKM adalah padat karya (*labour intensive*) mengingat teknologi yang digunakan UMKM relatif sederhana.

#### 4.5 Klasifikasi dan Tipe UMKM di Sumatera Barat

**Tabel 4.1 Klasifikasi dan Tipe UMKM di Sumatera Barat  
Tahun 2005 (unit)**

No	Daerah	Klasifikasi UMKM	Tipe UMKM	Jumlah UMKM (Unit)
1.	Bukittinggi	• Bordiran dan Sulaman	-	65
		• Konveksi	-	150
		• Makanan	• Makanan kering, basah, dan ringan	110
		• Kerupuk	-	45
2.	Pariaman	• Peternakan	• Penggemukan sapi potong	115
		• Makanan	• Makanan kering, basah, dan ringan	82
		• Perikanan	• Ikan BS	43
		• Minuman	-	35



3.	Payakumbuh	• Peternakan	• Ternak Ayam buras, dan ternak ayam petelur	78
		• Makanan	• Makanan kering, basah, dan ringan	52
4.	Solok	• Makanan	• Makanan kering, basah, dan ringan	44
		• Minuman	-	36
		• Kerupuk	• Kerupuk ubi, kerupuk talas	30
5.	Sijunjung	• Peternakan	• Penggemukan sapi	49
6.	Painan	• Kerajinan	• Songket	46
		• Gambir	• Gambir	30
		• Peternakan	• Sapi	26
		• Perikanan	• Ikan BS	18
7.	Pasaman	• Perabot	• Perabot	28
		• Perikanan	• Pemeliharaan ikan	24
8.	Padang	• Perikanan	• Ikan air deras	38
		• Kerajinan	• Kerajinan rotan	10
		• Makanan	• Makanan ringan	4
9.	Dharmasraya	• Sentra Batu Bata	• Batu bata	18
		• Genteng	• Pembuatan genteng	10
10	Mentawai	• Perikanan	• Pemeliharaan ikan	30

Sumber Data : Company Profile 33 Sentra UMKM

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa klasifikasi dan tipe UMKM di Sumatera Barat cukup beraneka ragam diantaranya bordiran dan sulaman, konveksi, peternakan, perikanan, kerajinan rotan, makanan, minumam, kerupuk,

dan sentra batu bata. Untuk daerah Bukittinggi jenis usaha yang banyak dihasilkan adalah jenis usaha konveksi sebanyak 150 unit. Daerah Pariaman jenis usaha yang banyak dihasilkan adalah jenis usaha peternakan sebanyak 115 unit. Daerah Payakumbuh jenis usaha yang banyak dihasilkan adalah jenis usaha peternakan sebanyak 78 unit.

Selanjutnya daerah Solok jenis usaha yang banyak dihasilkan adalah terdapat pada jenis usaha makanan berupa makanan kering, makanan basah, dan makanan ringan sebanyak 44 unit. Daerah Padang jenis usaha yang banyak dihasilkan terdapat pada jenis usaha perikanan sebanyak 38 unit. Daerah Dharmasraya jenis usaha yang paling banyak terdapat pada jenis usaha sentra batu bata sebanyak 18 unit. Daerah Pasaman jenis usaha yang banyak dihasilkan adalah bergerak di bidang perabot sebanyak 28 unit. Daerah Painan umumnya jenis usaha yang paling banyak bergerak dibidang perkebunan gambir sebanyak 30 unit. Daerah Sijunjung umumnya bergerak dibidang peternakan sebanyak 49 unit dan tidak jauh berbeda dengan usaha kerajinan sebanyak 46 unit. Selanjutnya untuk daerah Mentawai pada umumnya jenis usaha yang paling banyak ditemui adalah usaha perikanan sebesar 30 unit.

## BAB V

### PEMBAHASAN

Bab ini membahas analisis data dan hasil penelitian yang berkaitan dengan pengaruh Sikap Kewirausahaan (sikap inovatif, sikap berani mengambil resiko, dan sikap proaktif) terhadap Prestasi usaha (Survey pada UMKM di Sumatera Barat). Secara lebih rinci bab ini akan membahas mengenai tinjauan deskriptif responden, analisis pengaruh antar variabel dan pengujian, hipotesis serta pembahasan.

#### 5.1. Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif dilakukan untuk mengetahui gambaran umum responden dan gambaran umum jawaban responden berdasarkan variabel penelitian. Kuisioner ini disebarkan kepada responden pada bulan Oktober 2010 kepada 100 UMKM di Sumatera Barat. Dari hasil kuisioner yang disebar, terdapat karakteristik responden sebagai berikut:

##### 5.1.1 Responden Berdasarkan Umur

**Tabel 5.1**  
**Responden Berdasarkan Umur**

Kelompok Umur	Frekuensi	Persentase
< 25 tahun	1	1
25 – 30 tahun	3	3
31 – 35 tahun	17	17
36 – 40 tahun	42	42
> 40 tahun	37	37
<b>Jumlah</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

*Sumber : Hasil Kuisioner (Diolah 2010)*

Dari tabel 5.1 diatas dapat dilihat mayoritas responden yang memiliki Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yaitu responden yang berumur antara 36 – 40



tahun yaitu sebanyak 42%, sedangkan yang terendah yaitu responden yang berumur kurang dari 25 tahun sebesar 1%. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar pengusaha UMKM di Sumatera Barat terletak pada range umur yang masih produktif untuk bekerja.

### 5.1.2 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

**Tabel 5.2**  
**Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**

Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase
Laki – Laki	54	54
Perempuan	46	46
<b>Jumlah</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

*Sumber : Hasil Kuisioner (Diolah 2010)*

Dari tabel 5.2 menunjukkan bahwa dari 100 responden yang tertinggi memiliki Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yaitu responden yang berjenis kelamin laki – laki yaitu sebesar 54% dan wanita sebesar 46%. Hal ini menunjukkan bahwa pemilik UMKM di Sumatera Barat mayoritas berjenis kelamin laki-laki.

### 5.1.3 Responden Berdasarkan Pendidikan

**Tabel 5.3**  
**Responden Berdasarkan Pendidikan**

Pendidikan	Frekuensi	Persentase
SLTP	25	25
SLTA	58	58
Diploma	8	8
Sarjana	9	9
<b>Jumlah</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

*Sumber : Hasil Kuisioner, (Diolah 2010)*

Dari tabel 5.3 diatas dapat dilihat responden yang berpendidikan SLTP sebesar 25%, berpendidikan SLTA 58%, berpendidikan diploma sebesar 8%, dan berpendidikan sarjana sebesar 9%.

#### 5.1.4 Responden Berdasarkan Pendapatan

**Tabel 5.4**  
**Responden Berdasarkan Pendapatan**

Pendapatan	Frekuensi	Persentase
< Rp. 500.000	0	0
Rp. 500.000 – Rp. 1.000.000	5	5
Rp. 1.000.000 – Rp. 3.000.000	26	26
Rp. 3.000.000 – Rp. 5.000.000	33	33
> Rp 5.000.000	36	36
<b>Jumlah</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Sumber : Hasil Kuisisioner (Diolah 2010)

Dari tabel 5.4 diatas dapat dilihat mayoritas responden yang memiliki Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yaitu responden yang berpendapatan besar dari Rp. 5.000.000. Usaha yang telah mereka dirikan telah mampu menghasilkan keuntungan yang besar, dan ini juga membuktikan bahwa wirausaha lebih berani untuk mengambil resiko dalam memulai usaha.

#### 5.1.5 Responden Berdasarkan Alasan Berwirausaha

**Tabel 5.5**  
**Responden berdasarkan Alasan Berwirausaha**

Alasan Berwirausaha	Frekuensi	Persentase
Keinginan Sendiri	56	56
Memiliki Keterampilan	22	22
Meneruskan Usaha orang tua	13	13
Usaha Sampingan	9	9
<b>Jumlah</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Sumber : Hasil Kuisisioner (Diolah 2010)

Dari tabel 5.5 diatas dapat dilihat mayoritas responden yang mau berwirausaha dengan alasan karena keinginan sendiri yaitu sebanyak 56%. Dapat dilihat kebanyakan wirausaha memulai usaha di pengaruhi oleh keinginan sendiri karena setelah mempunyai pendidikan yang cukup memadai mereka lebih memilih untuk terjun ke dunia wirausaha. Di samping itu, sulitnya memperoleh

lapangan kerja, mendorong seseorang untuk membuka usaha sendiri yang lebih dikenal dengan UMKM.

### 5.1.6 Responden Berdasarkan Umur UMKM

**Tabel 5.6**  
**Responden Berdasarkan Umur UMKM**

Umur UKM	Frekuensi	Persentase
< 10 tahun	52	52
11 – 14 tahun	40	40
26 – 35 tahun	5	5
36 – 45 tahun	2	2
> 45 tahun	1	1
<b>Jumlah</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

*Sumber : Hasil Kuisisioner (Diolah 2010)*

Dari tabel 5.6 diatas dapat dilihat mayoritas UMKM yang ada di Sumatera Barat berumur kurang dari 10 tahun sebanyak 52%. Dari uraian tersebut diatas jelaslah bahwa sebagian besar UMKM di Sumatera Barat masih baru berkembang atau belum sampai 10 tahun.

### 5.1.7 Responden Berdasarkan Klasifikasi dan Tipe UMKM

**Tabel 5.7**  
**Responden Berdasarkan Klasifikasi dan Tipe UMKM**

Klasifikasi UMKM	Tipe UMKM				Total	
	Non Makanan		Makanan			
	F	%	F	%	F	%
Bordir	9	16.7	0	0	9	9
Bubuk kopi	0	0	1	2.2	1	1
Kerupuk	0	0	2	4.3	2	2
Konveksi	7	13	0	0	7	7
Makanan	0	0	41	89.1	41	41
Minuman	0	0	1	2.2	1	1
Pabrik Tahu	0	0	1	2.2	1	1
Perikanan	2	3.7	0	0	2	2
Peternakan	22	40.7	0	0	22	22
Sulaman, Bordiran	14	25.9	0	0	14	14
Jumlah	54	100	46	100	100	100

*Sumber : Hasil Kuisisioner (Diolah 2010)*



Jenis UMKM di Sumatera Barat cukup beraneka ragam, seperti bordiran dan sulaman, bubuk kopi, kerupuk, konveksi, makanan, minuman, pabrik tahu. Perikanan, peternakan, sulaman dan bordiran. Untuk itu dalam penelitian ini tipe UKM dikelompokkan menjadi 2 kelompok yaitu Jenis Usaha Makanan dan Jenis Usaha Non Makanan.

Berdasarkan hasil survei terhadap 100 UMKM yang ada di Sumatera Barat, didominasi oleh jenis usaha non makanan sebesar 54%. UMKM jenis usaha non makanan lebih dominan di bidang peternakan yaitu sebesar 40.7%. Sedangkan 46% UMKM yang memiliki jenis usaha makanan. Dan untuk UMKM jenis makanan lebih dominan dalam pembuatan makanan seperti makanan kering, makanan ringan, dan makanan basah sebesar 89.1%.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa sebagian besar UMKM yang ada di Sumatera Barat bergerak dibidang usaha non makanan. Namun jumlahnya tidak terlalu berbeda jauh dengan UMKM yang bergerak dibidang usaha makanan.

## 5.2. Gambaran Umum Jawaban Responden (Sikap Kewirausahaan )

Deskripsi jawaban responden digunakan untuk melihat frekuensi dan variasi jawaban terhadap item-item pertanyaan di dalam kuesioner. Jawaban responden dilihat dari masing-masing variabel penelitian.

### 5.2.1 Sikap Inovatif

**Tabel 5.8**  
**Gambaran Umum Responden Mengenai Sikap Inovatif**

No	Pertanyaan	Persentase Jawaban Responden					Total	Rata - rata
		SS	S	N	TS	STS		
1	Saya suka mencari cara baru dalam melakukan pekerjaan	31	47	22			100	4.09
2	Saya menyukai pekerjaan baru dan menantang	39	45	16			100	4.23

3	Saya menyukai keadaan baru dan tidak biasa	59	26	15			100	4.44
4	Saya yakin dengan adanya cara-cara baru yang lebih baik	43	34	22	1		100	4.19
	<b>Rata – rata</b>						<b>100</b>	<b>4.24</b>

Sumber : Hasil Kuisioner (Diolah 2010)

Berdasarkan hasil penyebaran kuisioner, dari tabel 5.8 diatas dapat dilihat rata – rata tertinggi untuk sikap inovatif terdapat pada item pertanyaan nomor 3 yaitu sebesar 4.44, dimana untuk pertanyaan ini terdapat 59% responden menyatakan sangat setuju, 26% responden menyatakan setuju, dan 15% responden menyatakan netral. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden sangat menyukai keadaan baru dan tidak biasa, sehingga mampu mengembangkan ide – ide baru dan menemukan cara – cara baru dalam memecahkan persoalan dan menghadapi peluang.

Sedangkan rata – rata terendah untuk sikap inovatif terdapat pada pernyataan nomor 1 yaitu sebesar 4.09, dimana untuk pertanyaan ini terdapat 31% responden menyatakan sangat setuju, 47% responden menyatakan setuju, dan 22% responden menyatakan netral. Hal ini menunjukkan bahwa masih ada responden yang bekerja dengan cara lama dalam melakukan pekerjaan, walaupun bekerja masih dengan cara lama, namun mampu mengembangkan ide – ide baru.

Secara umum, rata – rata sikap inovatif wirasauaha adalah sebesar 4.24. hal ini menunjukkan bahwa rata – rata sikap inovatif wirausaha dalam mengembangkan usahanya sudah sangat baik. Sikap wirausaha dengan melakukan pekerjaan dengan cara baru, menyukai pekerjaan baru dan menantang, menyukai keadaan baru dan tidak biasa dilakukan, dan yakin dengan adanya cara-cara baru yang lebih baik untuk mengembangkan usahanya merupakan faktor – faktor yang dapat meningkatkan prestasi usaha.



## 5.2.2 Sikap Berani Mengambil resiko

**Tabel 5.9**  
**Gambaran Umum Responden Mengenai Sikap Berani Mengambil Resiko**

No	Pertanyaan	Persentase Jawaban Responden					Total	Rata - rata
		SS	S	N	TS	STS		
1	Saya berani mengambil resiko untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar	40	45	15			100	4.25
2	Saya mencoba menyelesaikan tugas secara baik, sekaligus tugas tersebut sulit dilakukan	49	37	14			100	4.35
3	Saya menikmati pekerjaan baru dan menantang	44	36	19	1		100	4.23
4	Adapun resiko yang saya dapatkan dari pekerjaan saya, akan saya hadapi dengan sebaik-baiknya.	42	44	14			100	4.28
	<b>Rata - rata</b>				-		<b>100</b>	<b>4.28</b>

*Sumber : Hasil Kuisioner (Diolah 2010)*

Berdasarkan hasil penyebaran kuisioner pada tabel 5.9 diatas, diketahui rata - rata tertinggi untuk sikap berani mengambil resiko terdapat pada item pertanyaan nomor 2 yaitu sebesar 4.35 yaitu mengenai mencoba menyelesaikan tugas secara baik, meskipun tugas tersebut sulit dilakukan. Untuk pernyataan ini 49% responden menyatakan sangat setuju, 37% responden menyatakan setuju dan 14% responden menyatakan netral. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden mampu menyelesaikan tugas secara baik, meskipun tugas tersebut sulit dilakukan. Dengan sikap ini wirausaha mampu meningkatkan prestasi usaha.

Rata - rata terendah untuk sikap berani mengambil resiko terdapat pada item pertanyaan nomor 3 yaitu sebesar 4.23 mengenai menikmati pekerjaan baru dan menantang. Untuk pernyataan ini 44% responden menyatakan sangat setuju, 36% responden menyatakan setuju, 19% menyatakan netral dan 1% menyatakan tidak setuju. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun sebagian besar responden



mampu menerima pekerjaan baru dan menantang, namun masih ada responden yang belum bisa menerima pekerjaan baru dan menantang.

Secara umum, rata – rata sikap berani mengambil resiko adalah sebesar 4.28. Hal ini menunjukkan bahwa secara umum wirausaha memiliki sikap berani mengambil resiko dalam memecahkan masalah dalam lingkungan usahanya. Artinya secara umum wirausaha mampu mengambil tindakan yang menantang dengan menerima segala resikonya meskipun pekerjaan tersebut sulit dilakukan.

### 5.2.3 Sikap Proaktif

**Tabel 5.10**  
**Gambaran Umum Responden Mengenai Sikap proaktif**

No	Pertanyaan	Persentase Jawaban Responden					Total	Rata - rata
		SS	S	N	TS	STS		
1	Saya selalu memanfaatkan peluang untuk meraih keuntungan	43	46	11			100	4.32
2	Saya selalu mengidentifikasi dan menghilangkan hambatan yang ada dalam pekerjaan	41	42	16	1		100	4.23
3	Saya melakukan perhitungan yang matang sebelum mengambil keputusan	40	47	13			100	4.27
4	Saya selalu belajar dari kegagalan untuk memperbaiki kinerja	47	42	11			100	4.36
	<b>Rata – rata</b>							<b>4.30</b>

Sumber : Hasil Kuisisioner (Diolah 2010)

Berdasarkan hasil penyebaran kuisisioner, pada tabel 5.10 diatas, dapat dijelaskan bahwa rata- rata tertinggi untuk sikap proaktif wirausaha terdapat pada item pertanyaan nomor 4 yaitu sebesar 4.36 mengenai wirausaha selalu belajar dari kegagalan untuk memperbaiki kinerjanya. Untuk pernyataan ini 47% responden menyatakan sangat setuju, 42% responden menyatakan setuju dan 11% responden menyatakan netral. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden untuk memperbaiki kinerjanya mampu belajar dari kegagalan yang dialaminya.

Rata – rata terendah untuk sikap proaktif terdapat pada item pertanyaan nomor 2 yaitu sebesar 4.23 mengenai wirausaha selalu mengidentifikasi dan menghilangkan hambatan yang ada dalam pekerjaan. Dimana untuk pertanyaan ini 41% responden menyatakan sangat setuju, 42% responden menyatakan setuju, 16% responden menyatakan netral dan 1% responden menyatakan tidak setuju. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun sebagian besar responden mampu untuk selalu mengidentifikasi dan menghilangkan hambatan yang ada dalam pekerjaan namun masih ada responden yang belum mampu melakukannya.

Secara umum rata – rata sikap proaktif yang dimiliki oleh seorang wirausaha adalah sebesar 4.30. Hal ini menunjukkan bahwa sikap proaktif wirausaha yang meliputi selalu memanfaatkan peluang untuk meraih keuntungan, selalu mengidentifikasi dan menghilangkan hambatan yang ada dalam pekerjaan, melakukan perhitungan yang matang sebelum mengambil keputusan, dan selalu belajar dari kegagalan untuk memperbaiki kinerja sudah mampu meningkatkan prestasi usaha.

#### 5.2.4 Prestasi Usaha

**Tabel 5.11**  
**Gambaran Umum Responden Mengenai Prestasi Usaha**

No	Pertanyaan	Persentase Jawaban Responden					Total	Rata - rata
		SS	S	N	TS	STS		
1	Saya selalu mendefinisikan keberhasilan usaha saya berdasarkan volume penjualan yang diperoleh.	45	42	13			100	4.32
2	Saya selalu mendefinisikan keberhasilan usaha saya berdasarkan keuntungan yang didapat.	42	44	13	1		100	4.27
3	Saya selalu membandingkan penjualan produk saya dengan produk pesaing	49	39	12			100	4.37
	<b>Rata – rata</b>							<b>4.32</b>



Berdasarkan hasil penyebaran kuisioner, dari tabel 5.11 diatas diketahui rata – rata tertinggi untuk prestasi UMKM adalah sebesar 4.37 terdapat pada item pertanyaan nomor 3, dimana untuk pertanyaan ini terdapat 49% responden menyatakan sangat setuju, 39% responden menyatakan setuju dan 12% responden menyatakan netral. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden selalu membandingkan produk yang dihasilkan dengan produk pesaing.

Rata – rata terendah untuk prestasi usaha adalah sebesar 4.27 terdapat pada item pernyataan nomor 2, dimana untuk pertanyaan ini terdapat 42% responden menyatakan sangat setuju, 44% responden menyatakan setuju, 13% responden menyatakan netral dan 1% responden menyatakan tidak setuju. Hal ini menunjukkan bahwa masih ada responden yang mengukur keberhasilan usaha melalui keuntungan yang didapat.

Secara umum, prestasi UMKM di Sumatera Barat sudah baik. Hal ini dilihat dari rata – rata yang diperoleh untuk prestasi UMKM yaitu sebesar 4.32. Hal ini menunjukkan sebagian besar responden menilai keberhasilan usaha melalui volume penjualan yang didapatkan, keuntungan yang didapat, dan membandingkan penjualan produk saya dengan produk pesaing.

### **5.3 Analisis Data**

#### **5.3.1 Uji Validitas**

Hasil uji validitas terhadap 15 butir pertanyaan yang terdiri dari 4 butir pertanyaan untuk sikap inovatif, 4 butir pertanyaan untuk sikap berani mengambil resiko, 4 butir pertanyaan untuk sikap proaktif dan 3 butir pertanyaan untuk prestasi usaha dapat dilihat pada tabel 5.12 berikut ini:



**Tabel 5.12**  
**Hasil Rangkuman Uji Validitas**

No	Pertanyaan	rtabel	rhitung	Keterangan
<b>Sikap inovatif</b>				
1	mencari cara baru dalam melakukan pekerjaan	0.361	0.611	Valid
2	pekerjaan baru dan menantang	0.361	0.756	Valid
3	Menyukai keadaan baru dan tidak biasa	0.361	0.664	Valid
4	cara-cara baru yang lebih baik	0.361	0.635	Valid
<b>Sikap Berani Mengambil Resiko</b>				
1	untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar	0.361	0.447	Valid
2	menyelesaikan tugas secara baik, sekaligus tugas tersebut sulit dilakukan	0.361	0.719	Valid
3	menikmati pekerjaan baru dan menantang	0.361	0.511	Valid
4	Resiko dari pekerjaan dihadapi dengan sebaik – baiknya	0.361	0.561	Valid
<b>Sikap proaktif</b>				
1	selalu memanfaatkan peluang untuk meraih keuntungan	0.361	0.629	Valid
2	selalu mengidentifikasi dan menghilangkan hambatan yang ada dalam pekerjaan	0.361	0.694	Valid
3	melakukan perhitungan yang matang sebelum mengambil keputusan	0.361	0.421	Valid
4	selalu belajar dari kegagalan untuk memperbaiki kinerja	0.361	0.475	Valid
<b>Prestasi Usaha</b>				
1	Selalu mendefinisikan keberhasilan usaha saya berdasarkan volume penjualan yang diperoleh.	0.361	0.589	Valid
2	Selalu mendefinisikan keberhasilan usaha saya berdasarkan keuntungan yang didapat.	0.361	0.749	Valid
3	selalu membandingkan penjualan produk saya dengan produk pesaing	0.361	0.534	Valid

Sumber : Hasil Kuisioner (Diolah 2010)

Berdasarkan hasil uji validitas dengan bantuan program SPSS 15.0 for windows, diperoleh nilai rhitung untuk masing – masing butir pertanyaan lebih besar dari nilai rtabel sebesar 0.361. Dengan demikian untuk 15 butir pertanyaan yang diuji dinyatakan valid. Butir pertanyaan yang mempunyai validitas tertinggi adalah butir pertanyaan nomor 2 pada variabel sikap inovatif yaitu wirausaha selalu menyukai pekerjaan baru dan menantang. Pertanyaan ini memiliki koefisien korelasi sebesar 0.756. Sedangkan butir pertanyaan yang memiliki validitas paling rendah adalah butir pertanyaan nomor 3 pada variabel bersikap proaktif yaitu

melakukan perhitungan yang matang sebelum mengambil keputusan. Pernyataan ini memiliki koefisien korelasi sebesar 0.421.

### 5.3.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas terhadap 4 variabel yang diuji yaitu sikap inovatif, sikap berani mengambil resiko dan sikap proaktif dapat dilihat pada tabel 5.13 berikut ini.

**Tabel 5.13**

**Hasil Uji Reliabilitas**

Variabel	Cronbach's Alpha	Jumlah pertanyaan
Sikap Inovatif	0.831	4
Sikap Berani Mengambil Resiko	0.757	4
Sikap Proaktif	0.752	4
Prestasi Usaha	0.782	3

Sumber : Hasil Kuesioner (Diolah 2010)

Dari tabel 5.13 dapat dijelaskan bahwa nilai *alpha cronbach* untuk sikap inovatif adalah sebesar 0.831, nilai *alpha cronbach* untuk sikap berani mengambil resiko 0.757, nilai *alpha cronbach* untuk sikap proaktif sebesar 0.752 dan nilai *alpha cronbach* untuk prestasi usaha sebesar 0.782. Berdasarkan data tersebut berarti variabel penelitian memiliki nilai *alpha cronbach* lebih besar dari 0.60. Dengan demikian semua pertanyaan kuisisioner adalah sangat reliable, seperti yang dikemukakan (Sekaran, 2006:182).

### 5.3.3 Hasil Analisis Statistik

#### 5.3.3.1 Uji Asumsi Klasik

Untuk memastikan apakah model regresi layak untuk diolah dengan regresi linear berganda, maka sebelum data diolah harus dilakukan terlebih dahulu pengujian asumsi klasik. Uji asumsi klasik ada 3 bagian yaitu:

##### 1. Uji Multikolinearitas

**Tabel 5.14**  
**Hasil Uji Multikolinearitas**

Variabel	Tolerance	VIF	Keterangan
Sikap inovatif	0.749	1.334	Tidak Terjadi Multikolinearitas
Sikap Berani Mengambil Resiko	0.682	1.466	Tidak Terjadi Multikolinearitas
Sikap proaktif	0.864	1.157	Tidak Terjadi Multikolinearitas

Sumber : Output SPSS 15.0 (Diolah 2010)

Dari tabel 5.14 hasil pengujian dapat dilihat bahwa nilai tolerance mendekati angka 1 dan nilai VIF terletak disekitar angka 1. Hal ini dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat masalah multikolinearitas antar sikap inovatif, sikap berani mengambil resiko, dan sikap proaktif.

##### 2. Uji Autokorelasi

**Tabel 5.15**  
**Hasil Pengujian Durbin Watson dengan Predictors (Constant)**

Model	Durbin Watson
1	1.970

Sumber : Output SPSS 15.0 (Diolah 2010)

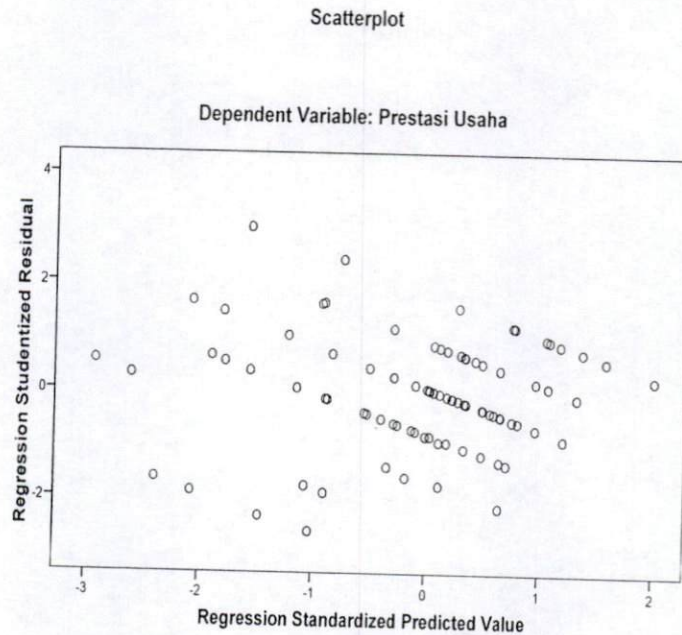
Dari hasil pengujian Durbin-Watson (DW) diperoleh angka 1.970 yang terletak antara -2 dan + 2, maka dapat disimpulkan tidak terdapat autokorelasi pada model regresi.



### 3. Uji Heteroskedastisitas

Berdasarkan proses estimasi data yang telah dilakukan maka ditemukan ringkasan hasil pengujian seperti terlihat pada gambar 5.1 dibawah ini:

**Gambar 5.1**  
**Hasil Uji Heteroskedastisitas**



*Sumber : Output SPSS 15.0 (Diolah 2010)*

Dari grafik diatas, terlihat titik-titik menyebar secara acak, tidak berbentuk suatu pola tertentu yang jelas, serta tersebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi dalam penelitian ini.

### 5.3.3.2 Analisa Regresi Linier Berganda

Hasil analisis regresi berganda pada pembahasan ini, sikap kewirausahaan meliputi variabel sikap inovatif, sikap berani mengambil resiko dan sikap proaktif disajikan dalam tabel 5.16 berikut ini :

**Tabel 5.16**  
**Rangkuman Hasil Analisis Regresi Berganda**

Variabel	Unstandarized Coefficient (B)	Standarized Coefficient (B)	T hitung	Signifika si
Konstanta	0.903			
Sikap inovatif	0.187	0.215	2.291	0.024
Sikap Berani ambil resiko	0.251	0.255	2.595	0.011
Sikap proaktif	0.363	0.330	3.777	0.000
R	= 0.606	Fhitung	= 18.595	
R Square	= 0.368	Sign	= 0.000	
Adjusted R Square	= 0.348			

Dependent Variabel : Prestasi Usaha

Sumber : Output SPSS 15.0 (Diolah 2010)

Berdasarkan analisis data dengan menggunakan program SPSS 15.0 *for windows*, maka diperoleh persamaan regresi sebagai berikut :

$$Y = 0.903 + 0.187X_1 + 0.251X_2 + 0.363X_3$$

Dari persamaan tersebut dapat dilihat bahwa prestasi usaha mikro, kecil dan menengah di Sumatera Barat bernilai positif karena nilai konstanta sebesar 0.903. Mengindikasikan bahwa jika skor nilai untuk sikap inovatif, sikap berani mengambil resiko, dan sikap proaktif adalah tetap atau nol maka nilai prestasi UMKM meningkat sebesar 0.903.

Koefisien regresi untuk sikap inovatif adalah sebesar 0.187. Koefisien regresi bernilai positif, menunjukkan adanya hubungan positif antara sikap inovatif dengan prestasi usaha. Artinya semakin baik sikap inovatif wirausaha maka semakin tinggi prestasi UMKM di Sumatera Barat. Artinya semakin baik

kemampuan seorang wirausaha dalam mengembangkan ide – ide dan menemukan cara – cara baru dalam memecahkan persoalan dan menghadapi tantangan maka semakin baik prestasi usaha yang diperoleh.

Koefisien regresi untuk sikap berani mengambil resiko adalah sebesar 0.251. Koefisien regresi bernilai positif, menunjukkan adanya hubungan positif antara sikap berani mengambil resiko dengan prestasi usaha. Artinya semakin berani wirausaha mengambil resiko dalam usahanya maka semakin baik prestasi UMKM yang diperoleh.

Dan koefisien regresi untuk sikap proaktif adalah sebesar 0.363. Koefisien regresi sikap proaktif bernilai positif, menunjukkan adanya hubungan positif antara sikap proaktif dengan prestasi usaha. Artinya semakin baik seorang wirausaha menghadapi perubahan lingkungan dengan langkah yang telah diperhitungkan maka semakin tinggi prestasi UMKM yang diperoleh dibandingkan saingannya.

#### 5.3.3.3 Uji R dan R<sup>2</sup>

Uji R digunakan untuk mengetahui hubungan antara dua atau lebih variabel independent terhadap variabel dependent secara serentak. Koefisien korelasi (R) ini menunjukkan seberapa besar hubungan yang terjadi antara variabel independent secara serentak terhadap variabel dependent. Nilai R berkisar antara 0 sampai 1. Nilai semakin mendekati 1 berarti hubungan yang terjadi semakin kuat, sebaliknya nilai semakin mendekati 0 maka hubungan yang terjadi semakin lemah.

Menurut Sugiyono (2004) pedoman untuk memberikan interpretasi koefisien korelasi adalah sebagai berikut :



0.00 – 0.199 = sangat rendah  
 0.20 – 0.399 = rendah  
 0.40 – 0.599 = sedang  
 0.60 – 0.799 = kuat  
 0.80 – 1.00 = sangat kuat

Sedangkan analisis determinasi ( $R^2$ ) dalam regresi linear berganda digunakan untuk mengetahui persentase sumbangan pengaruh variabel independent secara serentak terhadap variabel independent. Koefisien ini menunjukkan seberapa besar persentase variasi variabel independent yang digunakan dalam model mampu menjelaskan variasi variabel dependent.  $R^2$  sama dengan 0, maka tidak ada sedikitpun persentase sumbangan pengaruh yang diberikan variabel independent terhadap variabel dependent, atau variasi variabel independent yang digunakan dalam model tidak menjelaskan sedikitpun variasi variabel dependent. Sebaliknya  $R^2$  sama dengan 1, maka persentase sumbangan pengaruh yang diberikan variabel independent terhadap variabel dependent adalah sempurna atau variasi variabel independent yang digunakan dalam model menjelaskan 100% variasi variabel dependent.

**Tabel 5.17**  
**Hasil Uji R dan Uji  $R^2$**

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.606 <sup>a</sup>	.368	.348	.39193

a. Predictors: (Constant), Bersikap Proaktif, Sikap Inovatif, Berani Mengambil Risiko

b. Dependent Variable: Prestasi Usaha

Tabel di atas memperlihatkan bahwa nilai R adalah 0.606. Hal ini menunjukkan bahwa sikap inovatif, sikap berani mengambil resiko dan sikap proaktif wirausaha mempunyai hubungan yang kuat dengan prestasi UMKM.

Sedangkan angka  $R^2$  sebesar 0.368 atau 36.8%. Hal ini menunjukkan bahwa persentase sumbangan pengaruh sikap inovatif, sikap berani mengambil resiko dan sikap proaktif wirausaha terhadap prestasi UMKM di Sumatera Barat sebesar 36.8%, atau variasi sikap inovatif, sikap berani mengambil resiko dan sikap proaktif yang digunakan dalam model mampu menjelaskan sebesar 36.8% variasi prestasi usaha. Sedangkan sisanya sebesar 63.2% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian ini.

Namun, untuk variabel bebas yang lebih dari dua digunakan  $R^2$  yang telah disesuaikan (Adjusted R Square) dimana nilai Adjusted R Square diperoleh sebesar 0.348 artinya prestasi usaha mampu dijelaskan oleh variabel sikap inovatif, sikap berani mengambil resiko, dan sikap proaktif sebesar 34.8%, sedangkan sisanya 65.2% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian ini.

Besarnya *Standar Error of the Estimate* (SEE) adalah sebesar 0.39193 (untuk variabel prestasi usaha). Jika dibandingkan dengan angka *Standar Deviasi* (STD) sebesar 0.48529, maka angka SEE lebih kecil. Ini berarti angka SEE baik untuk dijadikan angka predictor dalam menentukan prestasi usaha. Angka yang baik untuk dijadikan sebagai predictor variabel tergantung harus lebih kecil dari angka *Standar Deviasi* atau ( $SEE < STD$ ).



### 5.3.4 Pengujian Hipotesis

#### 1. Uji T (Uji Parsial)

**Tabel 5.18**  
**Hasil Analisa Uji T**

Variabel	T hitung	Signifikansi	Keterangan
Sikap inovatif	2.291	0.024	Signifikan
Berani mengambil resiko	2.595	0.011	Signifikan
Sikap proaktif	3.777	0.000	Signifikan

*Sumber : Output SPSS (Diolah 2010)*

#### **Pengaruh Sikap Inovatif terhadap Prestasi Usaha**

Dari tabel 5.18 diketahui diperoleh nilai thitung untuk sikap inovatif sebesar 2.291 dengan signifikansi 0.024. Nilai t tabel pada taraf kepercayaan 95% (signifikansi 5% atau 0,05) adalah 1.985. Dengan demikian  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $2.291 > 1.985$ ) dan nilai signifikansi sebesar 0,024 ( $sig < 0,05$ ). Oleh karena nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  maka  $H_{a1}$  diterima dan  $H_{o1}$  ditolak, artinya secara parsial sikap inovatif wirausaha berpengaruh signifikan terhadap prestasi UMKM di Sumatera Barat. Artinya kemampuan seorang wirausaha dalam mengembangkan ide – ide dan menemukan cara – cara baru dalam memecahkan persoalan dan memanfaatkan peluang mempengaruhi prestasi UKM di Sumatera Barat secara signifikan.

Hal ini menunjukkan bahwa sikap inovatif seorang wirausaha yang dinilai dari mencari cara baru dalam melakukan pekerjaan, menyukai pekerjaan baru dan menantang, menyukai keadaan baru dan tidak biasa, dan yakin dengan adanya cara-cara baru yang lebih baik akan mempengaruhi prestasi UMKM di Sumatera Barat.

Pada variabel sikap inovatif indikator keadaan baru dan tidak biasa memiliki rata – rata tertinggi sebesar 4.44 dibandingkan rata – rata variabel yang



mempunyai nilai 4.24. Hal ini menunjukkan pada umumnya sikap inovatif wirausaha di Sumatera Barat dalam menerapkan kreativitas untuk meningkatkan prestasi usahanya sudah sangat baik.

Hasil penelitian ini mendukung dan memperkuat penelitian dari Morris, et.al. (2000) yang mengatakan bahwa perilaku kewirausahaan dalam perusahaan mempunyai hubungan yang kuat dengan kinerja bisnis. Sikap kewirausahaan dibentuk melalui dimensi – dimensi kewirausahaan merujuk pada kemampuan inovasi, sikap berani mengambil resiko dan perilaku proaktif dalam berbagai tingkat dan bidang dalam perusahaan. Hal ini juga didukung oleh penelitian Matsuno, Mentzer, dan Ozsomer (2002) yang menjelaskan bahwa kinerja UKM tergantung pada faktor sikap entrepreneur dan kemampuan mengelola usaha. Kemampuan mengelola usaha meliputi faktor kemampuan berusaha dalam mendapatkan, menciptakan barang dan jasa yang sesuai dengan kebutuhan konsumen.

Selanjutnya hasil penelitian ini juga mendukung penelitian yang dilakukan oleh Fauzi (2004) menemukan bahwa sikap kewirausahaan berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis. Hal ini juga di dukung oleh penelitian Lydiawati 2007 yang menjelaskan bahwa karakteristik kewirausahaan dan pandangan terhadap resiko memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan UMKM.

Perusahaan yang dipimpin oleh seorang pemimpin yang inovatif akan memiliki prestasi yang tinggi. Kreativitas akan muncul apabila seorang wirausaha melihat sesuatu yang telah dianggap lama dan berfikir sesuatu yang baru dan berbeda. Sesuatu yang baru dan berbeda yang diciptakan melalui proses berfikir

kreatif dan bertindak inovatif merupakan nilai tambah yang akan menjadi keunggulan. Wirausaha yang inovatif adalah orang yang kreatif dan yakin akan cara – cara yang baru yang lebih baik (Yuyun, 1994) dalam (Sari, 2008). Ciri – cirinya adalah: tidak pernah puas dengan cara – cara yang dilakukan saat ini meskipun cara tersebut cukup baik, selalu menggunakan imajinasi dalam pekerjaannya, dan selalu ingin tampil beda dan selalu memanfaatkan perbedaan.

### **Pengaruh Sikap Berani Mengambil Resiko terhadap Prestasi Usaha**

Untuk nilai thitung sikap berani mengambil resiko diperoleh sebesar 2.595 dengan signifikansi 0.011. Nilai t tabel pada taraf kepercayaan 95% (signifikansi 5% atau 0,05) adalah 1.985. Dengan demikian  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $2.595 > 1.985$ ) dan nilai signifikansi sebesar 0,011 ( $sig < 0,05$ ). Oleh karena nilai t hitung  $> t$  tabel maka  $H_{a2}$  diterima dan  $H_{o2}$  ditolak, artinya secara parsial sikap berani mengambil resiko wirausaha berpengaruh signifikan terhadap prestasi UMKM di Sumatera Barat. Artinya sikap berani mengambil resiko seorang wirausaha dalam menjalankan usahanya dapat mempengaruhi prestasi UMKM khususnya di Sumatera Barat.

Hal ini juga menunjukkan bahwa persepsi responden tentang sikap berani mengambil resiko yang dilakukan oleh seorang wirausaha akan mempengaruhi prestasi UKM di Sumatera Barat. Pada variabel sikap berani mengambil resiko indikator menyelesaikan tugas secara baik sekaligus tugas tersebut sulit dilakukan memiliki rata – rata tertinggi sebesar 4.35 dibandingkan rata – rata variabel yang mempunyai nilai 4.28. Hal ini menunjukkan pada umumnya sikap berani mengambil resiko yang dimiliki wirausaha memiliki penilaian atau persepsi yang baik terhadap prestasi UMKM di Sumatera Barat .



Hasil penelitian ini mendukung dan memperkuat penelitian dari Morris, et.al. (2000) yang mengatakan bahwa perilaku kewirausahaan dalam perusahaan mempunyai hubungan yang kuat dengan kinerja bisnis. Sikap kewirausahaan dibentuk melalui dimensi – dimensi kewirausahaan merujuk pada kemampuan inovasi, sikap berani mengambil resiko dan perilaku proaktif dalam berbagai tingkat dan bidang dalam perusahaan. Hal ini juga didukung oleh penelitian Matsuno, Mentzer, dan Ozsomer (2002) yang menjelaskan bahwa kinerja UKM tergantung pada faktor sikap entrepreneur dan kemampuan mengelola usaha. Kemampuan mengelola usaha meliputi faktor kemampuan berusaha dalam mendapatkan, menciptakan barang dan jasa yang sesuai dengan kebutuhan konsumen.

Selanjutnya hasil penelitian ini juga mendukung penelitian yang dilakukan oleh Fauzi (2004) menemukan bahwa sikap kewirausahaan berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis. Hal ini juga didukung oleh penelitian Lydiawati 2007 yang menjelaskan bahwa karakteristik kewirausahaan dan pandangan terhadap resiko memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan UMKM.

Seorang wirausaha yang berani menanggung resiko adalah orang yang selalu ingin jadi pemenang dan memenangkan dengan cara yang baik. Menurut Lidyawati (2007), kemauan dan kemampuan untuk mengambil resiko merupakan salah satu nilai utama dalam kewirausahaan. Sikap menyukai resiko menggambarkan kecenderungan untuk mengambil tindakan yang menantang, sikap ini juga berkaitan dengan komitmen untuk mengeluarkan sumber daya yang lebih besar untuk mendapatkan pengembalian yang sesuai.



Wirausaha menyukai usaha-usaha yang lebih menantang untuk lebih mencapai kesuksesan atau kegagalan daripada usaha yang kurang menantang. Wirausaha kurang menyukai resiko yang terlalu rendah atau terlalu tinggi. Oleh sebab itu wirausaha menghindari suatu resiko yang rendah karena tidak ada tantangan yang sukar namun dapat dicapai. Keberanian untuk menanggung resiko yang menjadi nilai kewirausahaan adalah pengambilan resiko yang penuh dengan perhitungan dan realistis. Dalam resiko ketidakpastian inilah, wirausaha mengambil keputusan yang mengandung potensi keberhasilan atau kegagalan.

Keberanian yang tinggi dalam mengambil resiko dan perhitungan yang matang disertai dengan optimisme harus disesuaikan dengan kepercayaan diri. Kepercayaan diri juga ditentukan oleh kemandirian dan kemampuan diri sendiri. Seseorang yang memiliki kepercayaan diri yang tinggi relative lebih mampu menghadapi dan menyelesaikan masalah sendiri tanpa menunggu bantuan orang lain.

Menurut Meredith (1996), pengambilan resiko berhubungan dengan kepercayaan diri sendiri. Semakin besar keyakinan seseorang pada kemampuan sendiri, maka semakin besar pula keyakinan akan kesanggupan untuk mempengaruhi hasil dan keputusan serta kesediaan seseorang untuk mencoba apa yang menurut orang lain sebagai resiko.

### **Pengaruh Sikap Proaktif terhadap Prestasi Usaha**

Untuk nilai thitung sikap proaktif wirausaha diperoleh sebesar 3.777 dengan signifikansi 0.000. Nilai t tabel pada taraf kepercayaan 95% (signifikansi 5% atau 0,05) adalah 1.985. Dengan demikian  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $3.777 > 1.985$ ) dan nilai signifikansi sebesar 0,000 ( $sig < 0,05$ ). Oleh karena nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$

maka  $H_{a3}$  diterima  $H_{o3}$  ditolak dan, artinya secara parsial sikap proaktif wirausaha berpengaruh signifikan terhadap prestasi UMKM di Sumatera Barat. Artinya sikap proaktif wirausaha menghadapi perubahan lingkungan dengan langkah yang telah diperhitungkan mempengaruhi prestasi UMKM.

Hal ini juga menunjukkan bahwa persepsi responden tentang proaktif seorang wirausaha akan mempengaruhi prestasi UMKM di Sumatera Barat. Pada variabel sikap proaktif pada indikator selalu belajar dari kegagalan untuk memperbaiki kinerja memiliki rata – rata tertinggi sebesar 4.36 dibandingkan rata – rata variabel yang mempunyai nilai 4.30. Hal ini menunjukkan pada umumnya sikap proaktif wirausaha memiliki penilaian atau persepsi yang baik terhadap prestasi UMKM di Sumatera Barat .

Hasil penelitian ini mendukung dan memperkuat penelitian dari Morris, et.al. (2000) yang mengatakan bahwa perilaku kewirausahaan dalam perusahaan mempunyai hubungan yang kuat dengan kinerja bisnis. Sikap kewirausahaan dibentuk melalui dimensi – dimensi kewirausahaan merujuk pada kemampuan inovasi, sikap berani mengambil resiko dan perilaku proaktif dalam berbagai tingkat dan bidang dalam perusahaan. Hal ini juga didukung oleh penelitian Matsuno, Mentzer, dan Ozsomer (2002) yang menjelaskan bahwa kinerja UKM tergantung pada faktor sikap entrepreneur dan kemampuan mengelola usaha. Kemampuan mengelola usaha meliputi faktor kemampuan berusaha dalam mendapatkan, menciptakan barang dan jasa yang sesuai dengan kebutuhan konsumen.

Selanjutnya hasil penelitian ini juga mendukung penelitian yang dilakukan oleh Fauzi (2004) menemukan bahwa sikap kewirausahaan



berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis. Hal ini juga di dukung oleh penelitian Lydiawati 2007 yang menjelaskan bahwa karakteristik kewirausahaan dan pandangan terhadap resiko memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan UMKM.

Wirausaha yang proaktif akan selalu menghadapi perubahan lingkungan dengan langkah yang telah diperhitungkan sehingga mereka berprestasi lebih tinggi daripada saingannya. Proaktifitas seseorang untuk berusaha berprestasi merupakan petunjuk lain dari aplikasi sikap kewirausahaan secara pribadi. Demikian pula bila suatu perusahaan menekankan proaktifitas dalam kegiatan bisnisnya, maka perusahaan tersebut telah melakukan aktivitas kewirausahaan yang secara otomatis akan mendorong tingginya kinerja (Weerawardena, 2003:424). Perusahaan dengan aktivitas kewirausahaan yang tinggi tampak dari tingginya semangat yang tidak pernah padam karena hambatan, tantangan, dan rintangan.

Dari ketiga sikap kewirausahaan yaitu (sikap inovatif, sikap berani mengambil resiko dan sikap proaktif) yang mempengaruhi prestasi UMKM di Sumatera Barat, sikap proaktif merupakan faktor yang paling dominan mempengaruhi prestasi UMKM di Sumatera Barat. Dilihat dari nilai *standardized coefficient* (*beta*), faktor sikap proaktif memiliki nilai tertinggi yaitu sebesar 0.330 dan memiliki pengaruh yang lebih nyata atau signifikan dibandingkan sikap inovatif dan sikap berani mengambil resiko. Hal ini menunjukkan bahwa wirausaha yang proaktif akan selalu menghadapi perubahan lingkungan dengan langkah yang telah diperhitungkan sehingga mereka berprestasi lebih tinggi daripada saingannya.



## 2. Uji F (Uji Simultan)

**Tabel 5.19**  
**Hasil Analisa Uji F**

ANOVA<sup>b</sup>

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	8.569	3	2.856	18.595	.000 <sup>a</sup>
	Residual	14.746	96	.154		
	Total	23.316	99			

a. Predictors: (Constant), Bersikap Proaktif, Sikap Inovatif, Berani Mengambil resiko

b. Dependent Variable: Prestasi Usaha

Sumber : Output SPSS 15.0 (Diolah 2010)

Dari tabel 5.19 diketahui nilai  $f$  hitung sebesar 18.595 dan tingkat signifikan sebesar 0.000. Nilai  $f$  tabel pada taraf kepercayaan 95% (signifikansi 5% atau 0,05) adalah 2.699. Dengan demikian  $f$  hitung  $>$   $f$  tabel ( $18.595 > 2.699$ ) dan nilai signifikansi sebesar 0,000 ( $\text{sig} < 0,05$ ). Berdasarkan analisis tersebut dapat disimpulkan  $H_a$  diterima dan  $H_o$  ditolak artinya terdapat pengaruh signifikan antara sikap inovatif, sikap berani mengambil resiko dan sikap proaktif wirausaha secara bersama – sama terhadap prestasi UMKM di Sumatera Barat.

Hasil penelitian ini mendukung dan memperkuat penelitian dari Morris, et.al. (2000) yang mengatakan bahwa perilaku kewirausahaan dalam perusahaan mempunyai hubungan yang kuat dengan kinerja bisnis. Sikap kewirausahaan dibentuk melalui dimensi – dimensi kewirausahaan merujuk pada kemampuan inovasi, sikap berani mengambil resiko dan perilaku proaktif dalam berbagai tingkat dan bidang dalam perusahaan. Hal ini juga didukung oleh penelitian Matsuno, Mentzer, dan Ozsomer (2002) yang menjelaskan bahwa kinerja UKM tergantung pada faktor sikap entrepreneur dan kemampuan mengelola usaha. Kemampuan mengelola usaha meliputi faktor kemampuan berusaha dalam

mendapatkan, menciptakan barang dan jasa yang sesuai dengan kebutuhan konsumen.

Selanjutnya hasil penelitian ini juga mendukung penelitian yang dilakukan oleh Fauzi (2004) menemukan bahwa sikap kewirausahaan berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis. Hal ini juga di dukung oleh penelitian Lydiawati 2007 yang menjelaskan bahwa karakteristik kewirausahaan dan pandangan terhadap resiko memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan UMKM.

#### **5.4 Implikasi Penelitian**

Hasil penelitian ini menunjukkan adanya pengaruh positif antara sikap kewirausahaan yang dilihat dari sikap inovatif, sikap berani mengambil resiko dan sikap proaktif terhadap prestasi UMKM di Sumatera Barat. Hasil ini membawa implikasi – implikasi kebijakan manajerial yang dapat diajukan untuk mendukung praktek manajemen.

1. Sikap kewirausahaan yang meliputi sikap inovatif, sikap berani mengambil resiko dan sikap proaktif mampu mendorong usahawan untuk menggali peluang – peluang yang ada dengan cara meningkatkan kebutuhan berprestasi atau meningkatkan keinginan untuk terus maju dan meningkatkan kemampuan inovasi usaha.
2. Melalui sikap kewirausahaan maka dapat diketahui masalah – masalah yang terjadi dalam meraih prestasi, kemudian dapat dicarikan solusi yang tepat untuk memecahkan masalah. Sehingga terbentuk kemampuan inovasi untuk meningkatkan penetrasi pasar dan terbentuk pengembangan sumber

daya yang meningkatkan dan mendukung kemampuan untuk berinovasi dan keberanian untuk mewujudkan inovasi tersebut.

3. Daya kreativitas dapat dilakukan dengan mau menerima ide – ide baru dari karyawan, menyediakan sarana dan prasarana untuk berkreasi, dan mengadakan pelatihan untuk mengembangkan kemampuan berkreasi.
4. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah harus mampu menghasilkan produk dengan corak dan desain yang berbeda, dan harus memilih sarana distribusi yang tepat dalam mendistribusikan produk.



## BAB VI

### PENUTUP

#### 6.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian dan pembahasan dalam bab sebelumnya, maka pada bagian akhir ini penulis mengambil kesimpulan sebagai penutup dari penulisan skripsi ini.

1. Hasil penelitian ini berhasil menemukan bahwa ada 3 faktor yang dapat mempengaruhi secara signifikan prestasi UMKM di Sumatera Barat yaitu sikap inovatif, sikap berani mengambil resiko, dan sikap proaktif wirausaha.
2. Prestasi UMKM di Sumatera Barat dipengaruhi oleh sikap inovatif yang ditunjukkan dari hasil pembahasan dimana ditemukan prestasi usaha dipengaruhi oleh persepsi atau penilaian responden mengenai sikap inovatif wirausaha secara keseluruhan.
3. Prestasi UMKM di Sumatera Barat dipengaruhi oleh sikap berani mengambil resiko yang ditunjukkan dari hasil pembahasan dimana ditemukan prestasi usaha dipengaruhi oleh persepsi atau penilaian responden mengenai sikap berani mengambil resiko wirausaha secara keseluruhan.
4. Prestasi UMKM di Sumatera Barat dipengaruhi oleh sikap proaktif yang ditunjukkan dari hasil pembahasan dimana ditemukan prestasi usaha dipengaruhi oleh persepsi atau penilaian responden mengenai sikap proaktif wirausaha secara keseluruhan.

5. Pada variabel sikap inovatif wirausaha, indikator keadaan baru dan tidak biasa mempunyai penilaian terbaik dimata seorang wirausaha. Keadaan baru dan tidak biasa mampu mempengaruhi seorang wirausaha untuk mengembangkan ide – ide dan menemukan cara – cara baru dalam memecahkan persoalan dan memanfaatkan peluang.
6. Pada variabel sikap berani mengambil resiko wirausaha, indikator mencoba menyelesaikan tugas secara baik sekaligus tugas tersebut sulit dilakukan, mempunyai penilaian terbaik dimata seorang wirausaha. Seorang wirausaha yang berani mencoba menyelesaikan tugas secara baik, sekaligus tugas tersebut sulit dilakukan mampu meningkatkan prestasi usaha.
7. Pada variabel sikap proaktif, indikator selalu belajar dari kegagalan untuk memperbaiki kinerja mendapat penilaian yang lebih dari dari seorang wirausaha.
8. Secara parsial sikap inovatif, sikap berani mengambil resiko dan sikap proaktif wirausaha mampu mempengaruhi prestasi usaha sebesar 34.8% sedangkan sisanya sebesar 65.2% dipengaruhi oleh faktor lainnya.
9. Dari ketiga dimensi sikap kewirausahaan yang dianalisa, sikap proaktif merupakan faktor yang paling dominan mempengaruhi prestasi UMKM di Sumatera Barat.

## **6.2 Keterbatasan Penelitian**

1. Penelitian ini hanya memberikan gambaran secara umum mengenai sikap kewirausahaan yang meliputi sikap inovatif, sikap berani mengambil

resiko dan sikap proaktif serta pengaruhnya terhadap prestasi usaha dan model yang digunakan masih sederhana .

2. Penyebaran kuesioner dalam penelitian ini hanya terbatas pada daerah terbesar berdasarkan data UMKM di Sumatera Barat Tahun 2005.
3. Jumlah responden dalam penelitian ini dari 1216 data sekunder peneliti hanya menyanggupinya menjadi 100 data primer.

### **6.3 Saran**

Berdasarkan uraian dan pembahasan, saran yang dapat penulis berikan adalah sebagai berikut :

1. UMKM diharapkan membentuk pemikiran – pemikiran baru, gagasan – gagasan baru dalam menghadapi pesaing, pelanggan, dan pasar yang ada. Disamping itu inovasi terhadap produk dan sistem dalam perusahaan harus juga diperhatikan supaya prestasi usaha dapat meningkat.
2. Wirausaha harus menghadapi berani resiko dengan penuh pertimbangan dan selalu memanfaatkan peluang yang ada. Keberanian mengambil resiko dapat dilakukan dengan cara melakukan ekspansi dengan membuka usaha di tempat lain, mengembangkan produk- produk baru, dan memasuki pasar - pasar baru.
3. Bersikap proaktif dapat dicapai dengan mendorong karyawan untuk mau peduli terhadap perubahan – perubahan yang terjadi, tidak bersikap pasrah pada keadaan dan kemauan untuk mencari berbagai peluang dan mendahului pesaing dalam memperkenalkan produknya.



4. Harus adanya dorongan untuk selau berprestasi tinggi dalam diri seorang wirausaha, karena dapat membentuk mental yang ada agar selalu unggul dalam mengerjakan segala sesuatu.
5. Wirausaha harus tanggap melihat perubahan – perubahan yang terjadi di lingkungan serta mempersiapkan serangkaian langkah yang telah diperhitungkan sehingga berprestasi lebih tinggi daripada saingannya.

## Daftar Kepustakaan

- Anoraga, Pandji dan Sudantoko, Djoko. (2002), *Koperasi, Kewirausahaan, dan Usaha Kecil*, Jakarta : Rieneka Putra.
- Fauzi, Hasmi Ardi. 2004. *Analisis Pengaruh Sikap Kewirausahaan, Orientasi Pasar, dan Pembelajaran Organisasional terhadap Kinerja Bisnis* (Studi Kasus pada Industri Garmen di Kota Semarang). Fakultas Ekonomi. Universitas Diponegoro.
- Ferdinand, Augusty. 2002. "Manajemen Pemasaran: Sebuah Pendekatan Strategy". Research Paper Series. No.01. Program Magister Manajemen Universitas Diponegoro.
- Heri. 2002. *Sikap Kewirausahaan dan Prestasi Usaha Kecil Menengah Sumatera Barat*. Jurnal Ekonomi dan Manajemen. Fakultas Ekonomi Universitas Andalas.
- <http://www.bps.go.id/> (06/08/2006)
- <http://www.google.com>
- Jhingan, M.L. 1996. *The Economics of Development and Planning*. 16 ed. New Delhi: Vicas Publishing House Ltd.
- Kotey, Bernice, Meredith, GG. 1997. "Relationship Among Owner/Manager Personal Value, Bussniness Strategies, and Enterprise". *Journal Bussiness Management*.
- Lambing Peggy Charles R Kuehl.2004. *Entrepreneurship*. New Jersey: Prentice Hall Inc. Tahun 2004.
- Lougenecker, Justin.G, et.al. 2001. *Kewirausahaan: Manajemen Usaha Kecil*. Jakarta: Salemba Empat.
- Lydiawati, Dewi. 2007. *Analisis Faktor Karakteristik Kewirausahaan dan Kaitannya dengan Keberhasilan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi Kasus pada Usaha Mikro Kecil Menengah di Kota Padang)*. Skripsi tidak dipublikasikan. Fakultas Ekonomi Universitas Andalas.
- Matsuno, K, Mentzer, J.T and Ozsomer, A. 2002. *The Effects Entrepreneurial Proclivity and Market Orientation on Bussniness Performance*. *Journal of Marketing*.
- Meredith, Geoffrey G. 2002. *Kewirausahaan: Teori dan Praktek*. Terjemahan Andre Asparsayogi. Jakarta : PPM.
- Morris, Michael H.; Kuratko, Donald F., & Schindehutte, Minet, (2000), Toward integration: Understanding Entrepreneurship through Frameworks, *Journal of Entrepreneurship and Innovation*.

- Mulanto, Sri dan Triyuliana, Agnes Heni. 2007. *Panduan Praktis: Pengolahan Data Statistic dengan SPSS 15.0*. Yogyakarta: Andi.
- Mulyadi. 2001. *Balanced Scorecard: Alat Manajemen Kontemporer untuk Pelipat Ganda Kinerja Keuangan Perusahaan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Nerver, J., & Slater, S. (1994). "Market Orientation, Customer Value, and Superior Performance". *Bussiness Horizons*, March-April.
- Suryana. 2003. *Kewirausahaan: Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.
- Statistik UKM *Company Profile 33 Sentra UKM*. 2005.
- Sekaran, Uma. 2006. *Research Methods for Bussiness, Metodologi Penelitian untuk Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. 2004. *Metode Penelitian Bisnis*, Alfa Beta , Bandung.
- Tambunan, Tulus. 2000. *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia*. Salemba Empat. Jakarta
- Timmons, Jeffry A. 1996. *New Venture Creation, Entrepreneurship for the 21<sup>st</sup> Century*, McGraw Hill International Editions, Singapore.
- Wahyono. 2002. *Orientasi Pasar dan Inovasi. Pengaruhnya Terhadap Kinerja*. Jurnal Sains Pemasaran Indonesia.
- Nasrullah, Yusuf. 2002. *Wirausaha dan Bisnis Kecil, Isu dan Kecendrungan Ekonomi, Pemikiran dalam Rangka Lustrum ke 6 FE UREA*.
- Zimmerer W. Thomas, Norman M. Scarborough. 1996. *Entrepreneurship and New Venture Formation*. New Jersey: Prentice Hall International, Inc.



## KUESIONER PENELITIAN

### ANALISIS PENGARUH SIKAP KEWIRAUSAHAAN TERHADAP PRESTASI USAHA (STUDI PADA : UMKM DI SUMATERA BARAT)

---

nden Yth.

Sebelum kami mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang setulusnya atas kesediaan Bapak/Ibu untuk meluangkan sedikit waktu yang berharga untuk memenuhi penelitian yang sedang kami lakukan. Penelitian yang kami lakukan ini adalah merupakan salah satu program yang harus kami jalankan untuk dapat menyelesaikan program pendidikan S1 Manajemen pada Fakultas Ekonomi Universitas Andalas Padang. Seluruh data dan informasi dari Bapak/Ibu berikan kepada kami akan dipergunakan untuk tujuan tersebut dan dengan demikian terjamin kerahasiaannya.

Sehubungan dengan tujuan tersebut, kami mengharapkan bantuan Bapak/Ibu untuk dapat mengisi dan memberikan jawaban atas kuesioner dan mengembalikannya pada kami.

Terima Kasih,

Khairina

06152004

---

Nomor responden  :

Untuk pengisian : berilah tanda silang ☒ untuk setiap jawaban yang anda pilih

---

#### Identitas Wirausaha

usia

Kurang dari 25 tahun

25 – 30 tahun

31 – 35 tahun

36 – 40 tahun

Lebih dari 40 tahun

jenis kelamin

Pria

Wanita

pendidikan terakhir

SLTP atau sederajat

SLTA atau sederajat

Diploma

Sarjana

pendapatan perbulan

Kurang dari Rp. 500.000

Rp. 500.000 – Rp. 1.000.000

Rp. 1.000.000 – Rp. 3.000.000

Rp. 3.000.000 – Rp. 5.000.000

Lebih dari Rp. 5.000.000

dasar anda memilih menjadi wirausaha

Meneruskan usaha orang tua

Sebagai usaha sampingan

Memiliki keterampilan yang cukup

Keinginan sendiri

Lain-lain .....

**Data UKM**

Klasifikasi UKM :

Jumlah UKM :

milik :

jenis UKM :

**Variabel Independent (Sikap Wirausaha)**

meminta pendapat Bapak / Ibu mengenai pandangan dan nilai-nilai kepribadian, dengan memberikan  
skala 1-5 salah satu angka pada kolom berikut :

1	2	3	4	5
Sangat tidak setuju	Tidak setuju	Netral	Setuju	Sangat Setuju

**Sikap Inovatif**

Anda suka mencari cara baru dalam melakukan pekerjaan	1	2	3	4	5
Anda menyukai pekerjaan baru dan menantang	1	2	3	4	5
Anda menyukai keadaan baru dan tidak biasa	1	2	3	4	5
Anda yakin dengan adanya cara-cara baru yang lebih baik	1	2	3	4	5

## I. Sikap Berani Mengambil Resiko

Saya berani mengambil resiko untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar	1	2	3	4	5
Saya mencoba menyelesaikan tugas secara baik, sekaligus tugas tersebut sulit dilakukan	1	2	3	4	5
Saya menikmati pekerjaan baru dan menantang	1	2	3	4	5
Walaupun resiko yang saya dapatkan dari pekerjaan saya, akan saya hadapi dengan sebaik-baiknya.	1	2	3	4	5

## II. Sikap Proaktif

Saya selalu memanfaatkan peluang untuk meraih keuntungan	1	2	3	4	5
Saya selalu mengidentifikasi dan menghilangkan hambatan yang ada dalam pekerjaan	1	2	3	4	5
Saya melakukan perhitungan yang matang sebelum mengambil keputusan	1	2	3	4	5
Saya selalu belajar dari kegagalan untuk memperbaiki kinerja	1	2	3	4	5

Isilah data di bawah ini berkaitan dengan tingkat prestasi kerja yang Bapak / Ibu capai dalam perusahaan.  
Mencantumkan tanda silang (X) salah satu angka pada kolom berikut :

1	2	3	4	5
Sangat tidak setuju	Tidak setuju	Netral	Setuju	Sangat Setuju

## Prestasi Usaha

Saya mendefinisikan keberhasilan usaha saya berdasarkan volume penjualan yang diperoleh.	1	2	3	4	5
Saya mendefinisikan keberhasilan usaha saya berdasarkan keuntungan yang didapat.	1	2	3	4	5
Saya selalu membandingkan penjualan produk saya dengan produk pesaing	1	2	3	4	5

**Terima kasih**



No	Sikap Inovatif (X1)				Berani Mengambil Resiko (X2)				Sikap Proaktif (X3)				Prestasi Usaha (Y1)		
	X11	X12	X13	X14	X21	X22	X23	X24	X31	X32	X33	X34	Y11	Y12	Y13
1	5	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5
2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	3	3	3	3	3
4	4	4	5	5	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5
5	3	3	5	4	3	5	5	5	3	3	5	3	4	3	3
6	4	4	3	3	4	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3
7	3	3	3	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	5
8	4	4	5	3	4	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3
9	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	5	4	4	4	4
10	4	4	3	3	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4
11	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5
12	4	3	4	3	4	3	3	3	5	5	5	4	5	5	5
13	4	4	4	5	4	5	3	4	3	3	3	3	4	4	5
14	5	3	3	3	5	5	5	5	3	3	3	4	3	4	4
15	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	5	5	5	5
16	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	3	3	5	5
17	4	5	5	5	4	5	4	4	5	5	5	5	4	4	5
18	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	5
19	4	4	3	3	4	3	4	4	5	5	5	5	4	4	4
20	4	4	4	3	4	3	3	3	5	5	3	5	3	3	4
21	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	5	4	4	4
22	3	3	3	3	3	3	5	3	4	4	4	4	4	4	4
23	5	4	5	4	5	5	4	5	3	4	4	5	3	3	5
24	5	5	4	5	5	4	3	5	4	4	5	5	4	4	5
25	4	4	5	3	4	4	4	3	4	4	3	5	4	5	5
26	5	5	5	4	5	5	5	4	4	4	4	5	5	4	3
27	5	4	5	3	5	5	4	4	3	5	4	5	4	4	4
28	5	4	5	4	5	5	5	4	4	5	4	5	4	5	5
29	3	3	3	3	3	3	4	4	4	5	4	4	3	3	3
30	5	4	4	3	5	3	3	3	5	5	4	4	4	4	4



No	Sikap Inovatif (X1)				Berani Mengambil Resiko (X2)				Sikap Proaktif (X3)				Prestasi Usaha (Y1)		
	X11	X12	X13	X14	X21	X22	X23	X24	X31	X32	X33	X34	Y11	Y12	Y13
31	5	4	3	5	4	5	4	3	5	4	5	4	4	5	5
32	4	4	4	4	5	4	5	4	5	3	4	5	5	4	4
33	5	5	5	5	4	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4
34	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5
35	4	5	5	5	4	5	4	3	5	4	5	4	5	3	4
36	4	4	4	5	5	4	3	5	4	5	4	5	4	4	5
37	4	4	5	3	3	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4
38	5	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5
39	5	5	5	5	3	4	5	3	3	4	3	3	5	4	4
40	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
41	5	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	4
42	3	3	5	5	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	5
43	4	4	4	4	4	5	4	5	4	3	5	4	5	4	4
44	3	3	5	5	4	4	5	4	5	4	4	5	5	4	5
45	4	4	5	4	3	5	4	5	4	3	5	4	3	5	3
46	3	3	4	5	4	5	3	4	5	4	4	5	4	4	4
47	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
48	3	3	3	3	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	4
49	5	5	5	5	5	5	5	5	3	4	5	4	5	5	5
50	4	5	5	3	4	5	4	3	4	5	4	5	5	4	4
51	4	4	4	4	5	3	5	4	5	4	5	4	5	3	3
52	5	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	4
53	5	4	4	4	5	4	3	4	5	4	5	4	5	4	5
54	4	4	4	4	5	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4
55	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5
56	5	5	4	3	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	4
57	5	5	5	5	5	3	2	4	5	4	5	4	4	4	4
58	5	5	5	5	3	4	3	5	4	3	4	5	4	5	5
59	4	4	3	5	4	3	4	3	5	2	3	3	4	5	4
60	5	5	5	5	3	4	5	4	5	3	4	5	5	4	4



No	Sikap Inovatif (X1)				Berani Mengambil Resiko (X2)				Sikap Proaktif (X3)				Prestasi Usaha (Y1)		
	X11	X12	X13	X14	X21	X22	X23	X24	X31	X32	X33	X34	Y11	Y12	Y13
61	5	5	5	5	4	5	4	5	3	4	5	4	4	4	5
62	3	5	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4
63	3	5	5	3	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5
64	4	4	4	4	4	5	4	5	4	3	4	3	4	5	5
65	3	4	5	4	4	4	5	4	5	4	4	5	5	4	4
66	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	3	4	5	5	5
67	4	4	5	5	5	4	5	4	5	4	4	5	3	4	4
68	3	5	5	4	5	5	5	5	4	5	3	4	4	5	5
69	3	5	5	5	4	5	3	4	5	4	4	5	5	4	4
70	4	5	5	4	5	4	5	4	5	3	5	4	4	5	5
71	5	4	5	5	4	5	4	5	3	5	4	5	5	4	4
72	4	4	4	5	3	4	5	4	5	4	5	4	3	5	5
73	3	5	5	5	4	3	4	5	4	5	4	3	5	4	3
74	3	3	5	5	5	4	5	3	5	4	5	5	4	5	5
75	4	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	4
76	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5
77	4	5	5	4	4	5	4	5	4	5	4	3	4	5	3
78	3	3	3	2	3	4	5	4	5	4	5	4	3	5	4
79	5	5	5	5	4	5	3	5	4	5	4	5	5	5	5
80	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4
81	4	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5
82	4	5	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4
83	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5
84	4	4	5	3	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4
85	4	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5
86	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4
87	4	5	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5
88	4	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	3
89	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
90	4	4	4	4	5	3	4	5	4	4	4	4	5	3	5



No	Sikap Inovatif (X1)				Berani Mengambil Resiko (X2)				Sikap Proaktif (X3)				Prestasi Usaha (Y1)		
	X11	X12	X13	X14	X21	X22	X23	X24	X31	X32	X33	X34	Y11	Y12	Y13
91	3	3	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4
92	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
93	4	4	5	4	3	4	5	4	5	4	4	5	4	5	5
94	4	4	4	4	4	5	4	5	4	3	5	4	5	4	3
95	4	5	3	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	3	5
96	4	5	4	5	4	5	4	5	4	3	5	4	5	4	4
97	3	4	5	4	5	4	3	4	5	4	4	5	5	2	5
98	4	5	3	5	4	5	4	5	4	3	5	4	3	4	5
99	3	4	5	4	3	4	3	4	5	4	4	4	5	4	4
100	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	5	5	5

Reliability  
Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	30	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.831	4

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Inovatif1	11.7333	4.064	.611	.807
Inovatif2	11.9667	3.964	.756	.753
Inovatif3	11.7333	3.513	.664	.786
Inovatif4	12.1667	3.661	.635	.799

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	30	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.757	4

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Resiko1	11.9333	3.720	.447	.755
Resiko2	12.0000	2.828	.719	.600
Resiko3	12.1333	3.292	.511	.727
Resiko4	12.1333	3.568	.561	.700

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	30	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.752	4

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Proaktif1	12.5333	3.292	.629	.656
Proaktif2	12.2667	2.892	.694	.608
Proaktif3	12.5333	3.499	.421	.765
Proaktif4	12.2667	3.375	.475	.736

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	30	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.782	3

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Prestasi1	8.2667	1.926	.589	.737
Prestasi2	8.2333	1.633	.749	.557
Prestasi3	7.9000	1.886	.534	.800



Frequency Table

Usia

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	< 25 tahun	1	1.0	1.0	1.0
	25 - 30 tahun	3	3.0	3.0	4.0
	31 - 35 tahun	17	17.0	17.0	21.0
	36 - 40 tahun	42	42.0	42.0	63.0
	> 40 tahun	37	37.0	37.0	100.0
Total		100	100.0	100.0	

Jenis Kelamin

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki - Laki	54	54.0	54.0	54.0
	Perempuan	46	46.0	46.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Pendidikan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Diploma	8	8.0	8.0	8.0
	Sarjana	9	9.0	9.0	17.0
	SLTA	58	58.0	58.0	75.0
	SLTP	25	25.0	25.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Pendapatan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Rp. 500.000 - Rp. 1.000.000	5	5.0	5.0	5.0
	Rp. 1.000.000 - Rp. 3.000.000	26	26.0	26.0	31.0
	Rp. 3.000.000 - Rp. 5.000.000	33	33.0	33.0	64.0
	> Rp. 5.000.000	36	36.0	36.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Alasan Berwirausaha

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Keinginan Sendiri	56	56.0	56.0	56.0
	Memiliki keterampilan yang cukup	22	22.0	22.0	78.0
	Meneruskan usaha orang tua	13	13.0	13.0	91.0
	Usaha Sampingan	9	9.0	9.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

### Klasifikasi UKM

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Bordir	9	9.0	9.0	9.0
	Bubuk kopi	1	1.0	1.0	10.0
	Kerupuk	2	2.0	2.0	12.0
	Konveksi	7	7.0	7.0	19.0
	Makanan	41	41.0	41.0	60.0
	Minuman	1	1.0	1.0	61.0
	Pabrik Tahu	1	1.0	1.0	62.0
	Perikanan	2	2.0	2.0	64.0
	Peternakan	22	22.0	22.0	86.0
	Sulaman, Bordiran	14	14.0	14.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

### Umur UKM

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	< 10 tahun	52	52.0	52.0	52.0
	11 - 25 tahun	40	40.0	40.0	92.0
	26 - 35 tahun	5	5.0	5.0	97.0
	36 - 45 tahun	2	2.0	2.0	99.0
	> 45 tahun	1	1.0	1.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

### Tipe UKM

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Jenis Usaha Non Makanan	54	54.0	54.0	54.0
	Jenis Usaha Makanan	46	46.0	46.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Frequency Table

Inovatif1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Netral	22	22.0	22.0	22.0
	Setuju	47	47.0	47.0	69.0
	Sangat Setuju	31	31.0	31.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Inovatif2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Netral	16	16.0	16.0	16.0
	Setuju	45	45.0	45.0	61.0
	Sangat Setuju	39	39.0	39.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Inovatif3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Netral	15	15.0	15.0	15.0
	Setuju	26	26.0	26.0	41.0
	Sangat Setuju	59	59.0	59.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Inovatif4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	1	1.0	1.0	1.0
	Netral	22	22.0	22.0	23.0
	Setuju	34	34.0	34.0	57.0
	Sangat Setuju	43	43.0	43.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Resiko1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Netral	15	15.0	15.0	15.0
	Setuju	45	45.0	45.0	60.0
	Sangat Setuju	40	40.0	40.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	



Resiko2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Netral	14	14.0	14.0	14.0
	Setuju	37	37.0	37.0	51.0
	Sangat Setuju	49	49.0	49.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Resiko3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	1	1.0	1.0	1.0
	Netral	19	19.0	19.0	20.0
	Setuju	36	36.0	36.0	56.0
	Sangat Setuju	44	44.0	44.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Resiko4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Netral	14	14.0	14.0	14.0
	Setuju	44	44.0	44.0	58.0
	Sangat Setuju	42	42.0	42.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Proaktif1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Netral	11	11.0	11.0	11.0
	Setuju	46	46.0	46.0	57.0
	Sangat Setuju	43	43.0	43.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Proaktif2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	1	1.0	1.0	1.0
	Netral	16	16.0	16.0	17.0
	Setuju	42	42.0	42.0	59.0
	Sangat Setuju	41	41.0	41.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Proaktif3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Netral	13	13.0	13.0	13.0
	Setuju	47	47.0	47.0	60.0
	Sangat Setuju	40	40.0	40.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Proaktif4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Netral	11	11.0	11.0	11.0
	Setuju	42	42.0	42.0	53.0
	Sangat Setuju	47	47.0	47.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Prestasi1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Netral	13	13.0	13.0	13.0
	Setuju	42	42.0	42.0	55.0
	Sangat Setuju	45	45.0	45.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Prestasi2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	1	1.0	1.0	1.0
	Netral	13	13.0	13.0	14.0
	Setuju	44	44.0	44.0	58.0
	Sangat Setuju	42	42.0	42.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Prestasi3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Netral	12	12.0	12.0	12.0
	Setuju	39	39.0	39.0	51.0
	Sangat Setuju	49	49.0	49.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Crosstabs

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Klasifikasi UKM * Tipe UKM	100	100.0%	0	.0%	100	100.0%

Klasifikasi UKM \* Tipe UKM Crosstabulation

			Tipe UKM		Total
			Jenis Usaha Non Makanan	Jenis Usaha Makanan	
Klasifikasi UKM	Bordir	Count	9	0	9
		% within Klasifikasi UKM	100.0%	.0%	100.0%
	Bubuk kopi	Count	0	1	1
		% within Klasifikasi UKM	.0%	100.0%	100.0%
	Kerupuk	Count	0	2	2
		% within Klasifikasi UKM	.0%	100.0%	100.0%
	Konveksi	Count	7	0	7
		% within Klasifikasi UKM	100.0%	.0%	100.0%
	Makanan	Count	0	41	41
		% within Klasifikasi UKM	.0%	100.0%	100.0%
	Minuman	Count	0	1	1
		% within Klasifikasi UKM	.0%	100.0%	100.0%
	Pabrik Tahu	Count	0	1	1
		% within Klasifikasi UKM	.0%	100.0%	100.0%
	Perikanan	Count	2	0	2
		% within Klasifikasi UKM	100.0%	.0%	100.0%
	Peternakan	Count	22	0	22
		% within Klasifikasi UKM	100.0%	.0%	100.0%
	Sulaman, Bordiran	Count	14	0	14
		% within Klasifikasi UKM	100.0%	.0%	100.0%
Total	Count	54	46	100	
	% within Klasifikasi UKM	54.0%	46.0%	100.0%	



## Regression

**Descriptive Statistics**

	Mean	Std. Deviation	N
Prestasi Usaha	4.3200	.48529	100
Sikap Inovatif	4.2275	.55856	100
Berani Mengambil resiko	4.2700	.49324	100
Bersikap Proaktif	4.2825	.44046	100

**Variables Entered/Removed<sup>b</sup>**

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Bersikap Proaktif, Sikap Inovatif, Berani Mengambil resiko		Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Prestasi Usaha

**Correlations**

		Prestasi Usaha	Sikap Inovatif	Berani Mengambil resiko	Bersikap Proaktif
Pearson Correlation	Prestasi Usaha	1.000			
	Sikap Inovatif	.415	1.000		
	Berani Mengambil resiko	.483	.499	1.000	
	Bersikap Proaktif	.471	.221	.366	1.000
Sig. (1-tailed)	Prestasi Usaha		.000	.000	.000
	Sikap Inovatif	.000		.000	.014
	Berani Mengambil resiko	.000	.000		.000
	Bersikap Proaktif	.000	.014	.000	
N	Prestasi Usaha	100	100	100	100
	Sikap Inovatif	100	100	100	100
	Berani Mengambil resiko	100	100	100	100
	Bersikap Proaktif	100	100	100	100

Model Summary<sup>b</sup>

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.606 <sup>a</sup>	.368	.348	.39193	.368	18.595	3	96	.000	1.970

a. Predictors: (Constant), Bersikap Proaktif, Sikap Inovatif, Berani Mengambil resiko

b. Dependent Variable: Prestasi Usaha

ANOVA<sup>b</sup>

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	8.569	3	2.856	18.595	.000 <sup>a</sup>
	Residual	14.746	96	.154		
	Total	23.316	99			

a. Predictors: (Constant), Bersikap Proaktif, Sikap Inovatif, Berani Mengambil resiko

b. Dependent Variable: Prestasi Usaha

Coefficients<sup>a</sup>

Coefficients <sup>a</sup>													
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	95% Confidence Interval for B		Correlations			Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound	Zero-order	Partial	Part	Tolerance	VIF
1	(Constant)	.903	.461		1.958	.053	-.013	1.819					
	Sikap Inovatif	.187	.081	.215	2.291	.024	.025	.348	.415	.228	.186	.749	1.334
	Berani Mengambil resiko	.251	.097	.255	2.595	.011	.059	.443	.483	.256	.211	.682	1.466
	Bersikap Proaktif	.363	.096	.330	3.777	.000	.172	.554	.471	.360	.307	.864	1.157

a. Dependent Variable: Prestasi Usaha

a. Dependent Variable: Prestasi Usaha

Coefficient Correlations<sup>a</sup>

Model		Bersikap Proaktif	Sikap Inovatif	Berani Mengambil resiko
1	Correlations	Bersikap Proaktif	1.000	-.303
		Sikap Inovatif	-.048	1.000
		Berani Mengambil resiko	-.461	1.000
	Covariances	Bersikap Proaktif	.009	-.003
		Sikap Inovatif	.000	-.004
		Berani Mengambil resiko	-.003	.009

a. Dependent Variable: Prestasi Usaha

Collinearity Diagnostics<sup>a</sup>

Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions			
				(Constant)	Sikap Inovatif	Berani Mengambil resiko	Bersikap Proaktif
1	1	3.977	1.000	.00	.00	.00	.00
	2	.011	18.621	.05	.63	.01	.26
	3	.007	24.500	.08	.29	.99	.06
	4	.005	28.403	.87	.08	.00	.68

a. Dependent Variable: Prestasi Usaha



# Residuals Statistics

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	3.4598	4.9081	4.3200	.29421	100
Std. Predicted Value	-2.924	1.999	.000	1.000	100
Standard Error of Predicted Value	.045	.136	.074	.025	100
Adjusted Predicted Value	3.4371	4.9032	4.3186	.29600	100
Residual	.01629	1.14226	.00000	.38594	100
Std. Residual	-2.593	2.914	.000	.985	100
Stud. Residual	-2.626	3.005	.002	1.010	100
Deleted Residual	.04235	1.21406	.00143	.40646	100
Stud. Deleted Residual	-2.712	3.140	.001	1.024	100
Mahal. Distance	.302	10.856	2.970	2.701	100
Cook's Distance	.000	.150	.014	.027	100
Centered Leverage	.003	.110	.030	.027	100

a. Dependent Variable: Prestasi Usaha